

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2011

Bc. Richard Fiala

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Studijní program: N 6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: Podniková ekonomika

Podniky se zahraničními vlastníky a dopad jejich externalit na českou konkurenci a české subdodavatele

Foreign Owned Companies and the Influence of their Externalities on Czech Competition and Czech Subsuppliers

DP – EF – KEK – 2011 – 10

Bc. Richard Fiala

Vedoucí práce: Ing. Mgr. Marek Skála, Ph.D., katedra ekonomie

Konzultant: Ing. Jana Šímanová, Ph.D., katedra ekonomie

Počet stran: 86

Počet příloh: 0

Datum odevzdání: 6. 5. 2011

Prohlášení

Byl jsem seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci, 6. 5. 2011

Anotace

Diplomová práce se zabývá přítomností zahraničních podniků v české ekonomice, zkoumá zastoupení těchto subjektů mezi ekonomickými subjekty v ČR a analyzuje některé dopady na domácí konkurenci, odvětví národního hospodářství, resp. českou ekonomiku jako celek.

Teoretická část práce uvádí do problematiky zahraničních podniků, kde nejprve podává definici základních pojmů a termínů a následně zahrnuje analýzu efektů, které mohou obecně vzniknout přítomností zahraničních subjektů v hostitelské zemi.

Praktická část práce aplikuje uvedenou teorii na konkrétní situaci České republiky, zkoumá vývoj vybraných problémů v čase a zároveň poskytuje detailnější pohled na jednotlivá odvětví české ekonomiky.

V závěru je provedeno zhodnocení pravdivosti hypotéz, formulovaných na začátku práce, jejímž hlavním přínosem by měl být celkový komplexnější pohled na uvedenou problematiku.

Klíčová slova

Externality, nepřímý technologický transfer, podniky se zahraničními vlastníky, produktivita práce, přímé zahraniční investice, technologická mezera.

Annotation

This diploma thesis deals with the presence of foreign companies in the Czech economy, it inspects the number of these subjects in proportion to all economic subjects in CR and analyzes some of the impacts on home competition, branches of economy or economy as whole.

The theoretical part introduces into the theory of foreign companies, at first it defines main terms and subsequently it involves an analyzis of effects which can generally originate from the presence of foreign subjects in a host country.

The practical part of this work applies the theory to the concrete situation of the Czech Republic and inquires into the time behaviour of chosen problems and at the same time, it provides with a more detailed view of separate branches of the Czech economy.

In conclusion, there is a verification of the hypotheses, worded at the beginning of the work, the main contribution of which should be a more complex insight into the introduced questions.

Key Words

Externalities, spillovers, foreign owned companies, labour productivity, foreign direct investment, technology gap.

Obsah

Seznam obrázků.....	10
Seznam tabulek	12
Seznam použitých zkratk	13
Úvod	15
1. Cíle a metody diplomové práce	16
2. Základní pojmy.....	17
2.1 Podnik	17
2.2 Podniky se zahraničními vlastníky	20
2.3 Možnosti vstupu zahraničního kapitálu do domácích podniků	22
2.4 Externality.....	23
2.5 Konkurence	27
2.6 Zneužití hospodářské soutěže	28
3. Zahraniční firma a domácí konkurence.....	30
3.1 Vstup zahraniční firmy na domácí trh	30
3.2 Vlivy zahraniční firmy na domácí konkurenci	32
3.3 Nadnárodní společnosti.....	38
4. Aplikační část.....	42
4.1 Přímé zahraniční investice (PZI) v České republice.....	42
4.2 Postavení zahraničních podniků (nefinančních)	47
4.3 Podniky pod zahraniční kontrolou a jejich výkonnost vzhledem k české konkurenci	57
4.3.1 Nefinanční podniky v ČR.....	60
4.3.2 Obchod	63
4.3.3 Doprava a vedlejší činnosti v dopravě.....	66
4.3.4 Spoje	68
4.3.5 Tržní služby	69

4.3.6	Stavebnictví	72
4.3.7	Průmysl.....	73
4.3.8	Shrnutí	77
5.	Závěr	79
	Seznam citací.....	81
	Bibliografie.....	86

Seznam obrázků

Obr. 1: Teritoriální příslušnost investice	21
Obr. 2: PZI v ČR k 31. 12. 2008- odvětvová struktura	23
Obr. 3: Společenské náklady neefektivnosti u záporných externalit.....	25
Obr. 4: Společenské náklady neefektivnosti u kladných externalit.....	26
Obr. 5: Firma zmenšující velikost závodu.....	33
Obr. 6: Bilaterální monopol.....	40
Obr. 7: Vývoj objemu dividend a reinvestovaných zisků (mld. Kč).....	44
Obr. 8: Běžný účet a jeho složky (mld. Kč)	45
Obr. 9: Podíl podniků pod zahraniční kontrolou na celkovém počtu nefinančních podniků v roce 2007	49
Obr. 10: Zastoupení nefinančních PZK ve skupině podniků se 100 a více zaměstnanci, srovnání v letech 2000-2006.....	51
Obr. 11: Počet nefinančních podniků se 100 a více zaměstnanci v jednotlivých kategoriích, období 2000-2006.....	52
Obr. 12: Vývoj počtu zaměstnanců ve skupině nefinančních podniků se 100 a více zaměstnanci.	53
Obr. 13: Průměrný počet pracovníků na 1 podnik (ve skupině 100 a více zaměstnanců) v letech 2000 až 2006	54
Obr. 14: Vývoj produktivity práce jednotlivých kategorií nefinančních podniků se 100 a více zaměstnanci (100+) v letech 2000 až 2006.....	61
Obr. 15. Změna ve velikosti technologické mezery v letech 2000 až 2006.....	62
Obr. 16: Vývoj produktivity práce obchodních nefinančních podniků (zahraniční a domácí sektor) a technologické mezery v letech 2000 až 2005	64
Obr. 17: Vývoj technology gap nefinančních podniků (100+) v jednotlivých oddílech obchodu mezi lety 2000 a 2005	65
Obr. 18: Vývoj technology gap nefinančních podniků v dopravě mezi lety 2000 a 2005 ..	67
Obr. 19: Vývoj technology gap nefinančních podniků ve spojích mezi lety 2000 a 2005..	68
Obr. 20: Vývoj technology gap nefinančních podniků ve službách mezi lety 2000 a 2007	70
Obr. 21: Vývoj technologické mezery v některých oddílech služeb v letech 2000 až 2007	71

Obr. 22: Vývoj technologické mezery ve stavebnictví ve skupině 100+ v letech 2000 až 2006	72
Obr. 23: Vývoj technologické mezery za podsekcí těžba nerostných surovin (100+).....	74
Obr. 24: Vývoj technologické mezery ve zpracovatelském průmyslu (100+).....	75

Seznam tabulek

Tab. 1: Organizační struktura národního hospodářství- registrované ekonomické subjekty v ČR k 31. 12. 2009	18
Tab. 2: Stav PZI v ČR v letech 1993-2009.....	43
Tab. 3: TOP 10 společností podle vyplacené dividendy v roce 2006	46
Tab. 4: Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE)	48
Tab. 5: Rozdíly u nefin. podniků.....	55
Tab. 6: Postup výpočtu ÚPH z výkazu zisků a ztrát	60
Tab. 7: Nejvýznamnější podniky dle velikosti tržeb za rok 2009	63
Tab. 8: Nejvýznamnější podniky v obchodě dle velikosti tržeb za rok 2009.....	66
Tab. 9: Nejvýznamnější podniky v dopravě dle velikosti tržeb za rok 2009	67
Tab. 10: Nejvýznamnější podniky ve spojích dle velikosti tržeb za rok 2009.....	69
Tab. 11: Nejvýznamnější podniky v tržních službách dle velikosti tržeb za rok 2009	71
Tab. 12: Nejvýznamnější podniky ve stavebnictví dle velikosti tržeb za rok 2009	73
Tab. 13: Nejvýznamnější těžební podniky dle velikosti tržeb za rok 2009.....	74
Tab. 14: Nejvýznamnější podniky zprac. průmyslu dle velikosti tržeb za rok 2009	76
Tab. 15: Výroba a rozvod el. energie, plynu a vody- nejvýznamnější podniky dle velikosti tržeb za rok 2009	76

Seznam použitých zkratek

AC	Average Costs (průměrné náklady)
CZ-NACE	Klasifikace ekonomických činností
ČNB	Česká národní banka
ČSÚ	Český statistický úřad
D	Demand (poptávka)
EMC	External Marginal Cost (externí mezní náklady)
EMU	External Marginal Utility (externí mezní užitek)
HDP	Hrubý domácí produkt
HPH	Hrubá přidaná hodnota
MC	Marginal Costs (mezní náklady)
ME	Marginal Expenditures (mezní výdaje)
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MR	Marginal Revenue (mezní příjem)
MSP	Malé a střední podniky
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj)
OKEČ	Odvětvová klasifikace ekonomických činností
OSVČ	Osoba samostatně výdělečně činná
P	Price (cena)
PZI	Přímé zahraniční investice
PZK	Podnik pod zahraniční kontrolou
Q	Quantity (množství)

SMC	Social Marginal Cost (celkové mezní náklady)
SMU	Social Marginal Utility (celkový mezní užitek)
TG	Technology gap (technologická mezera)
ÚOHS	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
ÚPH	Účetní přidaná hodnota

Úvod

Česká republika jako malý stát ležící v samotném „srdci“ Evropy je od začátku 90. let otevřena přílivu zahraničního kapitálu a přitahuje investory i díky relativně levné a kvalifikované pracovní síle a stabilnímu ekonomickému i politickému prostředí. Během posledních dvou dekad připlynulo do české ekonomiky více než 2,2 biliony Kč v podobě přímých zahraničních investic. Tato obrovská suma přišla převážně z evropských zemí a zasáhla do všech odvětví českého hospodářství, do některých více a do některých méně.

Zahraniční kapitál a nově vznikající podniky kontrolované ze zahraničí ovlivňují nejen vnější rovnováhu České republiky, ale působí i na domácí subjekty konkurující těmto přicházejícím podnikům, které jsou často lépe vybavené kapitálově i technologicky.

Tato práce se zabývá některými efekty, jež vznikají jako důsledek přítomnosti podniků pod zahraniční kontrolou v české ekonomice.

1. Cíle a metody diplomové práce

Tato diplomová práce je psána s cílem analyzovat postavení podniků pod zahraniční kontrolou v české ekonomice a zjistit, jak se toto postavení mění v závislosti na čase a druhu odvětví, v kterém se zahraniční podnik nachází.

Pro analýzu byly zvoleny dvě hypotézy, týkající se problematiky zahraničních firem a jejich působení na domácí ekonomiku České republiky.

Hypotézy jsou formulovány takto:

Hypotéza 1: Zastoupení podniků se zahraničními vlastníky v české ekonomice se neustále zvyšuje na úkor podniků domácích.

Hypotéza 2: Rozdíl v produktivitě práce mezi domácími a zahraničními podniky vykazuje rostoucí trend.

Kromě snahy potvrdit pravdivost těchto hypotéz má diplomová práce za cíl odpovědět na následující otázku:

Je vstup zahraničních firem do jednotlivých odvětví české ekonomiky faktorem, který pozitivně ovlivňuje výkon těchto odvětví jako celku?

Metody vybrané pro řešení výše uvedených problémů vycházejí převážně z analýzy statistických dat.

Druhá kapitola zavádí základní pojmy potřebné pro řešení práce. Ve **třetí kapitole** jsou uvedeny obecné efekty, které může mít vstup zahraničního subjektu na domácí konkurenci. **Čtvrtá kapitola** aplikuje teorii předchozích částí a řeší vytyčené problémy na konkrétním případě, tedy v prostředí české ekonomiky. V poslední, **páté kapitole**, jsou formulovány závěry.

2. Základní pojmy

Tato práce, jak již bylo uvedeno, má za cíl analyzovat, jaké efekty na domácí ekonomické subjekty s sebou přináší přítomnost zahraničních investic v České republice. Aby bylo možno zpracovat potřebnou analýzu, je nezbytné nejprve definovat základní pojmy, se kterými se bude dále operovat a jež umožní ověření či vyvrácení stanovených hypotéz a zodpovězení otázek.

2.1 Podnik

Jednoduše lze říci, že podnik je subjekt, který vykazuje ekonomickou činnost za cílem dosažení zisku. Přesná definice dle Obchodního zákoníku (1991, § 5, odst. 1) uvádí, že se jedná o „*soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit.*“ Hmotné složky tvoří např. zařízení, stroje či budovy, osobní složky představují znalosti a zkušenosti podnikatele apod. a mezi složky nehmotné lze zařadit např. software nebo patenty. Podnik je tedy chápán jako věc hromadná.

Činnost podniku prováděná soustavně a samostatně podnikatelem pod vlastním jménem a na vlastní zodpovědnost za účelem dosažení zisku je pak podle Obchodního zákoníku (1991, § 2, odst. 1) nazývána podnikáním. Pod osobou podnikatele je chápána osoba:

- zapsaná v obchodním rejstříku,
- podnikající na základě živnostenského oprávnění,
- podnikající na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů,
- provozující zemědělskou výrobu a zároveň zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.

(Česko. Zákon č. 513, 1991, § 2, odst. 2)

Tab. 1: Organizační struktura národního hospodářství- registrované ekonomické subjekty v ČR k 31. 12. 2009

VYBRANÉ PRÁVNÍ FORMY	POČET SUBJEKTŮ (PODÍL V %)
Soukromí podnikatelé	1 936 301 (75,32)
Obchodní společnosti	329 100 (12,80)
Družstva	15 636 (0,61)
Státní podniky	420 (0,02)
Registrované jednotky celkem	2 570 611 (100)

Zdroj: ČSÚ (2010b)

Podniky lze členit do skupin podle různých kritérií, a to např. podle velikosti, právní formy či odvětví, v kterém působí. Další možné rozdělení podniků lze provést z hlediska národních účtů a zařazení do *institucionálních sektorů*. V tomto případě je možno všechny rezidenty, tedy osoby s neomezenou daňovou povinností (daní v ČR všechny své celosvětové příjmy), rozdělit do následujících skupin (institucionálních sektorů):

- nefinanční podniky
- finanční instituce
- vládní instituce
- domácnosti
- neziskové instituce sloužící domácnostem

(ČSÚ, 1998)

Výše uvedené členění ukazuje základních 5 institucionálních sektorů národního hospodářství. Každý z těchto 5 bodů lze dále rozdělit na menší podbody. Pro účely této práce je však podstatný sektor nefinančních podniků, který obsahuje nefinanční podniky veřejné, nefinanční podniky soukromé národní a nefinanční podniky soukromé pod zahraniční kontrolou. Právě sektor nefinančních podniků bude předmětem analýz provedených v aplikační části práce.

Subsektor **nefinančních podniků veřejných** v sobě zahrnuje všechny subjekty kontrolované vládní institucí, které jsou zároveň tržním výrobcem. Jedná se zejména

o podniky s majoritní účastí vládních institucí (státní podniky, komunální podniky, akciové společnosti a společnosti s ručením omezeným), příspěvkové organizace či obecně a veřejně prospěšné společnosti (ČSÚ, 1998).

Tržní subjekty v soukromém vlastnictví s převažující účastí tuzemských jednotek tvoří subsektor **nefinanční podniky soukromé národní**. Patří sem obchodní společnosti, podniky fyzických osob zapsané v obchodním rejstříku či zájmová sdružení osob zapsaných v obchodním rejstříku apod. (ČSÚ, 1998).

Nefinanční soukromé podniky pod zahraniční kontrolou zahrnují subjekty, které působí na území ČR, avšak jejich *majoritními* vlastníky jsou nerezidentské institucionální jednotky. Jedná se tedy o zahraniční osoby (právnícké či fyzické) zapsané v obchodním rejstříku ČR jako jsou např. dceřinné společnosti netuzemských podniků, zahraniční informační střediska nebo tiskové a televizní agentury. Mezi vlastníky těchto subjektů mohou patřit i zahraniční vlády (ČSÚ, 1998). Obecná charakteristika podniků s podílem (menšinovým i majoritním) zahraničního kapitálu bude provedena v podkapitole 2.2.

Sektor nefinančních podniků je tvořen širokou škálou podniků různých právních forem, avšak je nutné zároveň uvést, že se sem neřadí podniky fyzických osob podnikajících dle živnostenského zákona, či jiných právních předpisů a přitom nezapsané v obchodním rejstříku (živnostníci, zemědělci, soukromí lékaři, auditoři, daňoví poradci, právníci, umělci apod.) (ČSÚ, 1998). Právě tato skupina subjektů (řadící se do institucionálního sektoru domácností) zaujímá největší podíl z hlediska počtu registrovaných ekonomických subjektů národního hospodářství, v roce 2009 čítala 74,7 % ze všech registrovaných ekonomických jednotek (ČSÚ, 2010b).

Firma

Pro další postup je důležité vymezit také pojem *firma* a ozřejmit, jak tento termín souvisí s pojmem *podnik*. Samuelson a Nordhaus (1995, s. 968) definují, že firma je „*základní soukromá jednotka v kapitalistické nebo smíšené ekonomice. Najímá práci a kupuje další vstupy za účelem výroby a prodeje komodit.*“

Obchodní zákoník (1991, § 8-9) vymezuje obchodní firmu, zkráceně firmu, jako název, pod kterým je podnikatel zapsán do obchodního rejstříku, kde podnikatelé nezapsaní do obchodního rejstříku nemají firmu. Firmou fyzické osoby je pak její jméno a příjmení, firmou právnické osoby je název tohoto subjektu.

Obecně se však výraz *firma* používá jako synonymum slova *podnik*, tak tomu i bude v následujících částech této diplomové práce.

2.2 Podniky se zahraničními vlastníky

Pojem zahraniční firmy (podniku) působící na domácím trhu je úzce spjat s termínem přímé zahraniční investice (dále jen PZI). PZI představuje kapitál vložený netuzemským subjektem do subjektu domácího za účelem zhodnocení tohoto kapitálu. PZI lze podle České národní banky (2010, s. 2) definovat jako *„záměr rezidenta jedné ekonomiky (přímý investor) získat trvalou účast v subjektu, který je rezidentem v ekonomice jiné než ekonomika investora (přímá investice). Trvalá účast implikuje existenci dlouhodobého vztahu mezi přímým investorem a přímou investicí a významný vliv na řízení podniku.“*

Zahraniční investice tedy umožňují investorovi určitý podíl na rozhodování ve společnosti, do níž byla tato investice vložena. Čím větší je vložená suma, tím větší má investor práva prosadit své záměry.

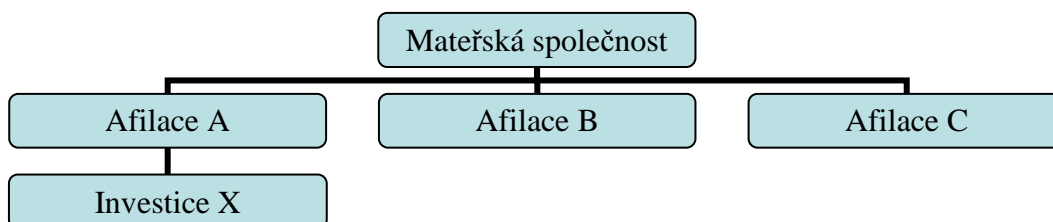
Majetková účast zahraničních osob v české právnické osobě není právním řádem České republiky omezena, zahraniční osoby v ní tedy mohou nabývat i 100 %. Tyto osoby mohou podnikat, pokud není zákonem stanoveno jinak, za stejných podmínek jako domácí subjekty (Česko. Zákon č. 513, 1991).

Podle procenta podílu investora na základním kapitálu nebo hlasovacích právech v domácí firmě lze provést následující rozdělení:

- přidružené společnosti (10 – 50 % podílu)
- dceřinné společnosti (více než 50% podíl)

- pobočky (100% vlastněná trvalá zastoupení)

Z hlediska teritoriálního členění je investice spojena se zemí bezprostředního investora, tzn. toho spoje řetězce, který přímo vložil investici a jež nemusí být konečným a vrcholným článkem (ČNB, 2010, s. 3).



Obr. 1: Teritoriální příslušnost investice

Zdroj: vlastní zpracování na základě ČNB (2010, s. 3)

PZI do hostitelské země má tři složky:

- základní kapitál,
- reinvestovaný zisk,
- ostatní kapitál.

Možnosti, jak může zahraniční investor vložit kapitál do domácí společnosti jsou tedy tři. V prvním případě vloží prostředky přímo do **základního kapitálu** společnosti a získá tak určitou majetkovou účast, která s sebou zároveň přináší odpovídající podíl na rozhodování v této společnosti. V případě **reinvestovaného zisku** se jedná o podíl přímého investora (v poměru k přímé majetkové účasti) na hospodářském výsledku nerozděleném formou dividend, tzn. že investor část svého zisku plynoucího právě z přímé investice opětovně vloží (reinvestuje) do této domácí společnosti v očekávání dalších zisků v budoucnosti. Složka **ostatní kapitál** pak zahrnuje úvěrové vztahy mezi přímým investorem a afilovaným podnikem, které jsou zachyceny v mezipodnikových pohledávkách a závazcích. (ČNB, 2010, s. 3)

Co obecně přitahuje zahraniční investory?

Každý investor, předtím než vloží svůj kapitál do nějakého projektu, nejprve zhodnotí všechny aspekty, které budou mít vliv na to, jestli se mu jeho investice vrátí a v jaké výši. Mezi faktory ovlivňujícími rozhodnutí zahraničních investorů hraje dominantní roli velikost místních trhů. Toto tvrzení může být podpořeno faktem, že 10 rozlohou největších příjemců PZI z rozvojového světa se podílí téměř na polovině celkového HDP vytvořeného všemi rozvojovými zeměmi. Mezi další faktory ovlivňující atraktivitu zahraniční investice patří cena pracovní síly, politická stabilita, rozvinutost infrastruktury, rozsah vládních omezení či postoj k potírání korupce (HALLWARD-DRIEMEIER, 2001, s. 7).

2.3 Možnosti vstupu zahraničního kapitálu do domácích podniků

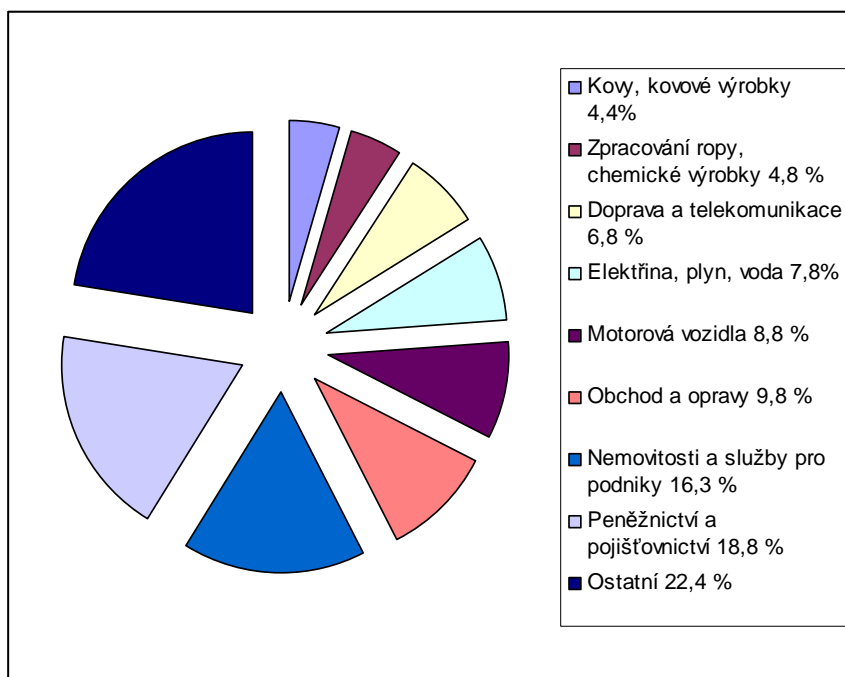
Cesty, jak může zahraniční investor vstoupit na tuzemský trh jsou v zásadě dvě (BUSINESSINFO, 2009). V prvním případě se jedná o tzv. **brownfield investment**, což představuje investici v existující hale nebo budově za účelem rozběhu nové výroby. Zahraniční osoba vstupuje do již existující společnosti. Druhá možnost PZI se označuje jako tzv. **greenfield investment**. Tento způsob spočívá v založení a vybudování zcela nového podniku, je také označován termínem *investice na zelené louce*.

Stav v České republice

PZI v České republice na konci roku 2008 dosáhly 2,189 bilionu Kč. Z hlediska teritoriální příslušnosti se na těchto investicích do tuzemských společností nejvíce podílejí subjekty z Nizozemí s 31,6 %, dále subjekty z Německa s 14,4% podílem a Rakouska s 12,1 %.

Ve studii ČNB (2010, s. 9) ke konci roku 2008 se uvádí, že z celkového počtu sledovaných téměř 6000 společností se zahraniční majetkovou účastí jich je 77,8 % stoprocentně vlastněno zahraničním investorem a 15,8 % má větší než 50% podíl netuzemského subjektu. Dále vyplývá, že víc jak polovina PZI přednostně směřuje do velkých podniků

s více než 250 zaměstnanci.



Obr. 2: PZI v ČR k 31. 12. 2008- odvětvová struktura
Zdroj: vlastní zpracování na základě ČNB (2010, s. 8)

2.4 Externality

Externality je možné nalézt v ekonomickém prostředí zcela běžně, termín se týká vzájemného působení ekonomických subjektů. V případě, že jeden subjekt svojí činností pozitivně ovlivňuje některého dalšího člena ekonomiky, jedná se o tzv. kladné externality. V opačném případě, kdy je vliv jednoho subjektu na druhý negativní, nazývá se tento jev záporná externalita. Podstatným rysem externalit však je to, že ti, již profitují z existence těchto pozitivních vlivů, v případě kladných externalit, a ti, již svojí činností produkují vlivy pro jiné subjekty negativní, případ záporných externalit, za tento efekt neplatí.

Přesná definice podle Samuelsona a Nordhause (1995, s.770-771) říká že: „*Externalita neboli efekt přelévání nastává, když výroba nebo spotřeba způsobuje nedobrovolné náklady nebo přínosy jiným; tj. náklady nebo přínosy jsou přenášeny na jiné, aniž ti, kdo náklady způsobují, nebo ti, kdo přínosy získávají, za to platí. Přesněji, externalita je dopad*

chování jednoho ekonomického subjektu na blahobyt jiného subjektu, přičemž tento dopad se neodráží v dolarech nebo tržních transakcích.“

Externí působení nějaké činnosti na okolí původce této činnosti může nabývat různých podob a také různých rozměrů. Je možné snadno identifikovat přítomnost externalit v okolním světě. Samuelson a Nordhaus (1995, s.770-771) uvádějí jako příklad záporné externality skleníkový efekt. Tento fenomén vzniká hromaděním oxidu uhličitého (CO_2) a dalších plynů v atmosféře, k čemuž dochází v důsledku spalování pevných paliv, provozu automobilů a jiných činností lidí. Avšak nikdo neprodukuje CO_2 proto, aby negativně ovlivnil podnebí. Hromadění CO_2 je jen vedlejší dopad činností člověka, které jsou provozovány za úplně jiným cílem, jako je tvorba energie nebo doprava z místa na místo. Kladné externality autoři spatřují hlavně spojené s tvorbou znalostí a vznikem vynálezů, které přinášejí prospěch širokému okolí.

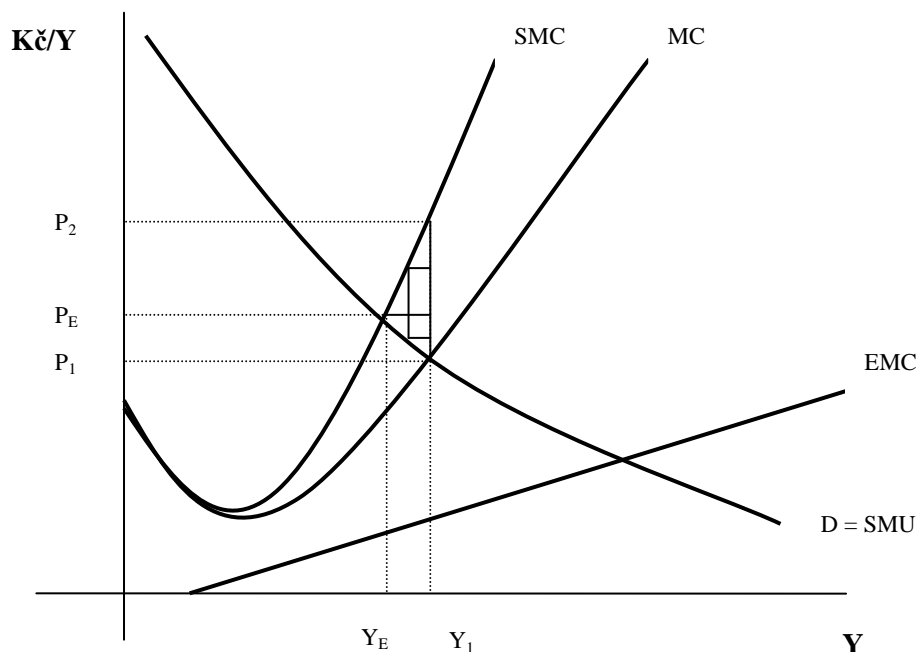
Záporné externality

Ekonomická literatura označuje externality jako tržní selhání, jež zabraňuje efektivnímu alokování zdrojů. To je způsobeno, u záporných externalit, formováním ceny pouze podle soukromých nákladů u ekonomického subjektu. Tento nebere v úvahu celkové společenské náklady výkonu své práce, neboť nezohledňuje dodatečné náklady, které svojí činností způsobuje a přenáší na své okolí.

Výše uvedené implikuje tendenci soukromého sektoru vyrábět nadměrné množství zboží, spojeného se zápornými externalitami. Jednání je důsledkem zkreslených informací, které mají soukromé podniky k dispozici, a faktickou absencí postihu, jež by firmu učinil zodpovědnou za dodatečné náklady a posunul křivku MC směrem k SMC.

Obr. 3 zachycuje situaci, kdy je vyráběno zboží se zápornými externalitami. Mezní náklady (MC) vnímané výrobcem jsou nižší než celkové mezní náklady (SMC), které skutečně vznikají, a to právě o externí mezní náklady (na obr. 3 zachyceny křivkou EMC). To má za následek nadvýrobu zboží z hlediska efektivnosti a přináší s sebou společenské náklady neefektivnosti pro ekonomiku, které jsou na obr. 3 zachyceny šrafovaně. Celkové

společenské mezní náklady výroby produktu Y_1 by umožnila až cena P_2 a nikoli cena P_1 , za kterou je zboží prodáváno. (SOUKUPOVÁ, 1999)



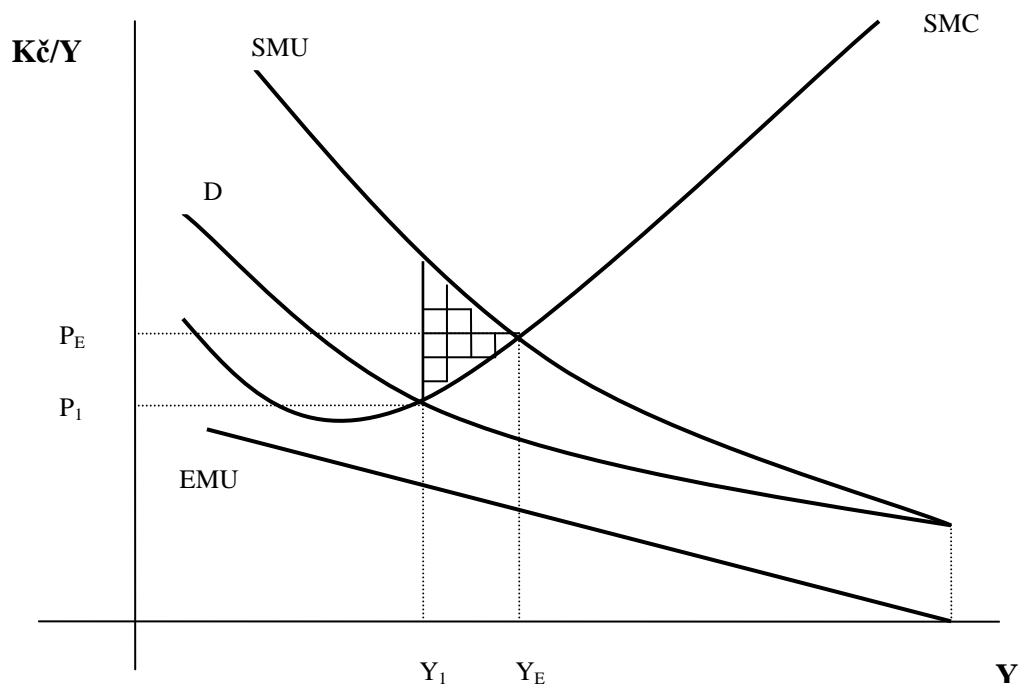
Obr. 3: Společenské náklady neefektivnosti u záporných externalit
Zdroj: SOUKUPOVÁ (1999, s. 485)

Pro účely této práce budou významné zvláště ty druhy externalit, které ovlivňují domácí firmy. Jako příklad záporných externalit vznikajících při vstupu zahraničních investorů na české území lze uvést přetažení určitého procenta odběratelů domácích podniků právě vstupujícími zahraničními subjekty. Dalším externím vlivem může být tlak na snížení ceny domácí produkce způsobený novou konkurencí. Může nastat situace, že vyšší mzdy vyplácené vstupujícími podniky přetáhnou kvalifikovanou pracovní sílu od domácích firem, které tím utrpí, atd.

Kladné externality

Při vzniku kladných externalit dochází opět k výrobě neadekvátního množství zboží. Je tomu však opačně než v případě záporných externalit. Zde je konečný výstup zboží menší, než by vyžadovala ideální efektivní situace.

Obr. 4 zachycuje situaci výroby spojené s kladnou externalitou. Firma vyrábí množství Y_1 . Avšak při zohlednění vedlejšího užítu takto vyprodukovaného by měl výstup odpovídat Y_E , kdy se mezní náklady (SMC) rovnají celkovému meznímu užitku (SMU) vzniklému výrobní činností. Provozovatel činnosti však nezískává faktický externí užitek (křivka EMU), který je navíc vyprodukován, a proto neprodává za cenu P_E nýbrž si účtuje P_1 . (SOUKUPOVÁ aj., 1999, s.486-487)



Obr. 4: Společenské náklady neefektivnosti u kladných externalit
Zdroj: SOUKUPOVÁ (1999, s. 487)

V této práci bude pozornost soustředěna především na externalitu vzniklé aktivitou zahraničních firem na tuzemském trhu, které mají dopad na činnost domácích podniků. Mezi pozitivní externí faktory můžeme zařadit například přenos nových technologií a know-how ze zahraničních na české subjekty. Dále vznikne-li tlak na zvýšení konkurenceschopnosti domácích firem, přinese to s sebou i zvýšení zájmu o české zboží, tento zájem se promítne do zvýšení exportu, který ve finále pozitivně ovlivní běžný účet.

2.5 Konkurence

Hospodářská soutěž mezi výrobci (konkurence nabídky) nebo spotřebiteli (konkurence poptávky) je v tržní ekonomice naprosto běžná a žádoucí a nutí jednotlivé soutěžitele, aby spolu „bojovali“ o pozici na trhu.

Každá firma, podnik, podnikatel, každý ekonomický subjekt se primárně snaží maximalizovat svůj zisk, vyjma neziskových organizací. Zisk a jeho maximalizace je tedy ukazatel, na který je brán největší zřetel a je v zájmu každého vlastníka, aby v tomto ohledu dosahoval, dle svých možností, největších hodnot.

Ve skutečnosti však maximalizace zisku nemusí být základním principem chování subjektu. V současné době, jak uvádí Skála (2010, s.6-8), existují i alternativní teorie firmy, které ukazují, že podniky mohou sledovat i jiné zájmy. Tyto teorie vycházejí z komplikovaných vlastnických vztahů a z oddělení role majitele a manažera.

Při přijmutí teorie maximalizace zisku nastávají čtyři různé situace z hlediska konkurenčního prostředí, ve kterých se subjekt může ocitnout. Chování firmy se v každém z těchto čtyř případů od sebe poněkud liší a odráží se i v ceně vyráběného produktu.

Dokonalá konkurence představuje první situaci, kdy na trhu existuje velké množství malých firem, kde všechny vyrábějí identický produkt, jehož cenu nemůže žádná z nich ovlivnit, a jsou tedy příjemcem ceny. Výrobci a spotřebitelé mají dokonalé informace o cenách i množství a vstupu ani výstupu firem z odvětví nebrání žádné překážky. Tento model konkurenčního prostředí, jak je stanoven výše, v reálném světě zpravidla neexistuje.

Monopol je protipólem situace první. Představuje existenci jediné firmy na trhu, tvůrce ceny, při jejíž stanovení podnik vychází právě z maximalizace svého zisku. Vstupu dalších firem do odvětví brání překážky, které jsou zdrojem monopolní síly.

Zbylé dva případy konkurenčního prostředí lze ve své podstatě umístit mezi dvě extrémní situace uvedené výše. **Oligopol** je charakterizován menším počtem firem s poměrně

vysokým stupněm vzájemné závislosti. V **monopolistické konkurenci** se naopak na trhu nachází velký počet podniků produkujících výrobky velmi podobné, ne však identické.

Podrobnější definice tržních struktur s monopolem, oligopolem, dokonalou a monopolistickou konkurencí i s grafickým vyjádřením jednotlivých situací lze nalézt v mnohých odborných publikacích. Pro účel této práce jsou naznačeny jen základní rysy, které postačí k provedení analýzy.

2.6 Zneužití hospodářské soutěže

Z hlediska počtu účastníků na trhu a jejich tržní síly tedy mohou nastat čtyři situace, jak bylo uvedeno výše. Z těchto čtyř možností však pouze jediná dokonalá konkurence představuje pro trh situaci efektivní. Dokonale konkurenční firma vyrábí svůj výstup v dlouhém období s nejnižšími dlouhodobými náklady a zároveň zde neexistuje ztráta pro společnost v podobě nákladů mrtvé váhy. Z tohoto pohledu jsou ostatní tři situace neefektivní. Avšak česká právní úprava nezakazuje samotné dosažení monopolního postavení, na rozdíl od právních úprav některých jiných států. Co ale český zákon zakazuje, je zneužívání tohoto postavení.

Zneužívání dominantního postavení spolu s dohodami narušujícími hospodářskou soutěž a spojováním některých soutěžitelů je v českém právu definováno jako **zneužívání hospodářské soutěže** a je chápáno jako trestný čin.

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) je ústředním orgánem státní správy České republiky, který má zamezit takovému jednání ze strany soutěžitelů, které by vedlo k zneužívání hospodářské soutěže. Jeho činnost spočívá jak v prevenci, tak v následné nápravě toho, co bylo nedovoleným zásahem způsobeno.

Zneužívání hospodářské soutěže však není to samé jako **nekalá soutěž**. Zatímco při zneužívání hospodářské soutěže je bráněno samotnému vzniku soutěže mezi subjekty, nekalá soutěž představuje počínání v rozporu s dobrými mravy, které má za úkol poškodit

jiného účastníka soutěže. Příkladem nekalé soutěže může být např.: klamavá reklama, srovnávací reklama, parazitování na pověsti podniku jiného soutěžitele, atd. (BUSINESSINFO, 2010)

Situace v ČR

Mezi největší pokuty, které ÚOHS v minulosti uložil za porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže, patří:

- **942 mil. Kč** za vznik kartelové dohody mezi šestnácti společnostmi zabývajícími se výrobou tzv. plynem izolovaného spínacího ústrojí.
- **370 mil. Kč** za zneužití dominantního postavení **RWE Transgas** na trhu s plynem za zvýhodnění regionálních distributorů náležících do skupiny RWE.
- **313 mil. Kč** šesti distributorům pohonných hmot (**AGIP Praha, a.s, Aral ČR a.s., BENZINA a.s., CONOCO Czech Republic s.r.o., OMV Česká republika, s.r.o. a Shell Czech Republic a.s.**) za společné počínání při tvorbě cen.
- **270 mil. Kč** společnosti **České dráhy, a.s.** za zneužití dominantního postavení na trhu nákladní železniční dopravy. Jednalo se zejména o uplatňování rozdílných cen.
- **205 mil. Kč** společnosti **ČESKÝ TELECOM, a.s. (dnes Telefónica)** za neregulované cenové plány obsahující hovorové kredity. (ÚŘAD PRO OCHRANU, 2009)

Nejčastěji pokutovaným subjektem je v tomto seznamu **ČESKÝ TELECOM, a.s. (dnes Telefónica)** (ÚŘAD PRO OCHRANU, 2009).

3. Zahraniční firma a domácí konkurence

Otázka, jaký dopad má přítomnost zahraničního subjektu na domácí konkurenční prostředí, nemůže být bez dalšího upřesnění snadno zodpovězena. Situace může být přirovnána k případu, kdy by měla být do rybníku vhozena nová ryba. Jak tato skutečnost ovlivní celý ekosystém rybníka záleží na tom, jestli nová ryba bude kapr nebo štika. V případě kapra bude změna vzniklá jeho příchodem nejspíše jen velmi malá až nepostřehnutelná. Pokud však bude přidán nový predátor v podobě štiky, dá se očekávat, že bude požírat malé ryby a změna pro celý ekosystém rybníka již tak zanedbatelná nebude. Pokud rybáři zjistí, že štika likviduje ryby a jim tak klesá výlov, mohou se na štiky zaměřit a chytit ji, aby neškodila.

Vliv vstupu zahraničního kapitálu na tuzemské podniky není jednoznačný a závisí na mnoha okolnostech. Velkou roli zde hraje síla a zázemí zahraničního subjektu, je-li tedy „kapr nebo štika“, dále záleží na vládní omezeních (reakce rybářů), ale také na typu odvětví, velikosti a nasycenosti trhu, stavu a rozvinutosti domácí konkurence a mnoha dalších faktorech.

3.1 Vstup zahraniční firmy na domácí trh

Zahraniční firmy se mohou prosadit v konkurenci domácích subjektů, pokud realizují nějakou komparativní výhodu právě nad těmito domácími subjekty a zároveň zde neexistují nějaká vládní omezení, která by firmám vstup znemožňovala. Konkurenční výhoda může spočívat v předmětech duševního vlastnictví jako je jméno značky, technologické know-how, efektivní marketingové postupy, atd. Avšak zahraniční firma může také zaměstnávat kvalitnější pracovní sílu nebo mít dobrou dodavatelskou síť a získávat tak vstupy za cenu nižší než firmy tuzemské, což jí zase pomáhá prosadit se na domácím trhu.

Překážky pro vstup na domácí trh

Obecně se dá říci, že vše, co znesnadňuje v porovnání se stejným zbožím domácí výroby vstup zahraničního zboží na konkrétní trh, může být v tomto smyslu chápáno jako překážka(bariéra) vstupu. Tyto bariéry, pokud existují, mohou mít vliv na rozhodnutí firmy, zda vstoupit či nikoliv. Velké překážky odradí zahraniční subjekty, které raději investují jinde, menší překážky se mohou promítnout do cen zahraničního zboží a snížit tak jeho konkurenceschopnost na tuzemském trhu. Zároveň firma v závislosti na těchto protekcionistických opatřeních státu, na jehož trh chce proniknout, volí vhodnou strategii vstupu.

Dělení:

- Tarifní překážky(celní opatření)
- Netarifní překážky(mimocelní opatření)

Mezi *mimocelní* opatření patří hlavně:

- Dotace a jiná zvýhodnění domácích dodavatelů
- Standardizace odlišná od běžně používaných ve většině zemí
- Dovozní licence
- Množstevní omezení dovozu
- Zákaz dovozu určitého zboží
- Stanovení minimálních cen
- Překážky plynoucí z odlišnosti administrativních procedur

(BUSINESSINFO, 2006)

V praxi se ukázalo, že tato opatření chránící domácí ekonomiku mívají sice krátkodobě příznivý efekt na tuzemské subjekty, avšak v delším časovém úseku mohou spíše škodit, neboť nemožnost přímého srovnání se zahraniční konkurencí vede ke stagnaci ekonomických a technických parametrů domácího zboží, a ve finále ke snížení jeho konkurenceschopnosti na mezinárodních trzích (BUSINESSINFO, 2006).

3.2 Vlivy zahraniční firmy na domácí konkurenci

Vstup zahraniční firmy do domácí ekonomiky nepochybně představuje vznik nové konkurence pro tuzemské subjekty a může mít různé dopady. Přítomnost cizího subjektu je veřejností často vnímána negativně, neboť způsobuje destrukci tuzemské konkurence, která je nucena opustit své pozice na trhu. Pravdou je, že takováto situace může v realitě nastat, je ale zároveň nutné brát v úvahu skutečnosti, že právě zvýšení soutěže může ve finále přispět k růstu produktivity celého domácího odvětví či tlačit na růst konkurenceschopnosti domácích firem.

Mezi efekty, které s sebou přináší příchod nových firem a tedy vstup zahraničního kapitálu, lze v základě uvést tyto:

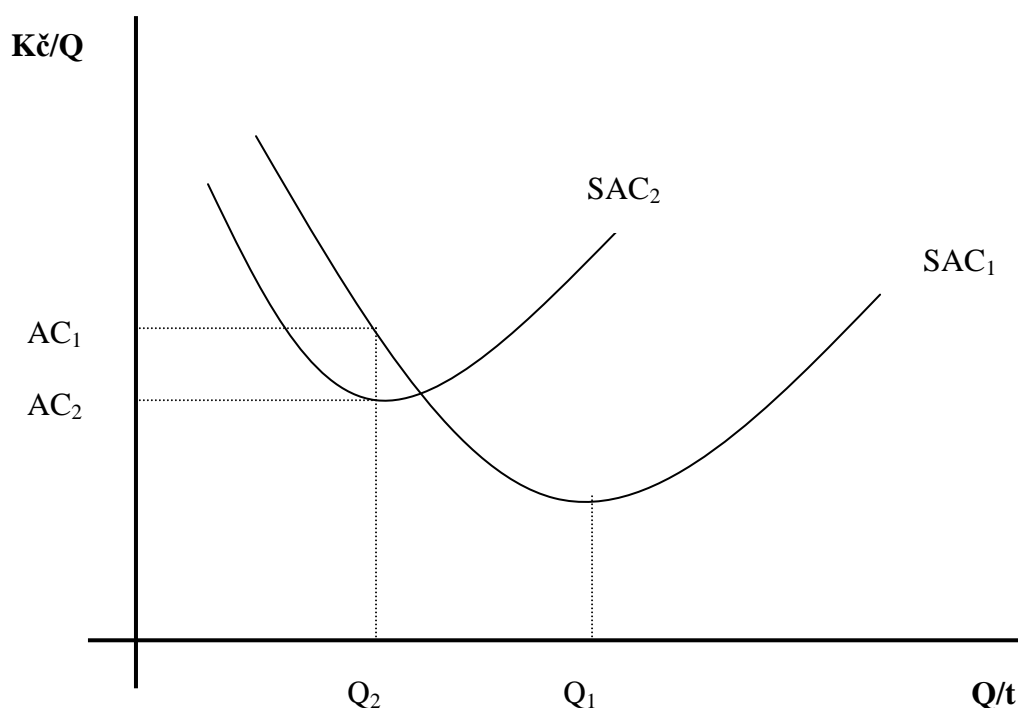
- Růst obrátu celého odvětví
- Zmenšení podílu domácích firem na trhu
- Narušení dominantního postavení domácích firem na trhu
- Vytvoření dominantního subjektu na domácím trhu
- Spillovers
- Duální ekonomika

Růst obrátu odvětví

V tomto případě nově příchozí firma (firmy) disponuje lepšími technologickými postupy či vybavením, které jí umožňuje produkovat výrobek s nižšími náklady a prodávat své zboží za nižší ceny. Výsledkem je, že někteří domácí dodavatelé čelící stále stejným nákladům nejsou schopni konkurovat a jsou vytlačeni z trhu. Vlivem jejich odchodu dojde k relokaci zdrojů směrem k více produktivním firmám a navíc za předpokladu, že zde neexistují velké bariéry pro vstup do odvětví, dojde zároveň ke vstupu nových subjektů, které splňují nové nároky větší efektivity. To vše má ve finále za následek růst produktivity celého odvětví. Příchod nových firem je v tomto případě vlastně impulsem pro domácí podniky, aby zdokonalovaly své výrobní procesy a je vlastně podnětem pro *inovaci*.

Zmenšení podílu domácích firem na trhu

V tomto případě nedisponuje zahraniční subjekt takovou „silou“, aby mohl dosáhnout prodeje za výrazně nižší ceny než domácí dodavatelé, avšak představuje novou konkurenci, která přetáhne část zákazníků (ne však všechny jako v předchozím bodě). Za těchto podmínek nově přichází „kradou“ poptávku po produkci domácích firem (AITKEN, 1994, s.4-5), které prodají menší množství svého výstupu, a v krátkém období tak při konstantních fixních nákladech klesá těmto tuzemským podnikům produktivita, neboť jim vzrostou průměrné náklady. V dlouhém období je pak domácí firma nucena zmenšit velikost závodu, aby optimalizovala velikost svých nákladů vzhledem k menšímu podílu na trhu, který nyní zaujímá.



Obr. 5: Firma zmenšující velikost závodu
Zdroj: SOKUPOVÁ (1999, s. 215)

Situace je zachycena na obr. 5, kdy firma čelící snížení poptávky po svém produktu v dlouhém období volí menší výrobní kapacity a dosáhne tak poklesu svých průměrných nákladů z AC_1 na AC_2 .

Narušení dominantního postavení domácích firem

Velké bariéry pro vstup zahraničních firem mohou vytvořit ideální prostředí pro vznik monopolních struktur na domácím trhu. V případě, že dojde k liberalizaci trhu a odstranění překážek a omezení, mohou nově příchozí zahraniční firmy „rozbít“ tento domácí monopol, což bude mít za následek snížení cen pro spotřebitele. Vznik větší konkurence „nastartovaný“ příchodem zahraničního subjektu může dále snížit bariéry dalšího vstupu na trh a přispět tak k dalšímu růstu soutěže.

Vytvoření dominantního subjektu na domácím trhu

Zde se jedná de facto o protiklad bodu předchozího. Zahraniční firmě se podaří překonat bariéry pro vstup a díky své lepší technologické a kapitálové vybavenosti přetáhne většinu zákazníků a získá monopolní postavení. Často se tak stává v rozvíjejících se zemích, kde je domácí konkurence jen velmi malá, a zahraniční firma tak zde může v krajním případě dosáhnout takového postavení, že její vliv sahá až do politických sfér.

Jednou z možností, jak může vláda efektivně řešit tuto situaci je liberalizace a tudíž vystavení monopolu tlaku další zahraniční konkurence. Druhá možnost je přímá regulace monopolu.

Spillovers

Anglické slovo spillover by se dalo do češtiny doslova přeložit jako přelití, prosakování. V tomto případě se skutečně jedná o jakési „přelití“ v podobě přesunu např. technologického postupu či jiného know-how ze zahraniční na domácí firmu. To znamená, že domácí subjekt si může svojí interakcí se zkušenými zahraničními subjekty osvojit některé postupy a praktiky, a zefektivnit tak svoji činnost. Spillovers mohou vzniknout v důsledku přechodu pracovníků mezi firmami, kdy pracovník zaměstnaný u zahraniční firmy získá nové znalosti a nahromadí zkušenosti, ty pak v případě odchodu z firmy nabídne na domácím trhu práce (AITKEN, 1994, s.4-5). Zahraniční firmy tak vyrábí *externalitu* v podobě lidského kapitálu, jež kladně působí na domácí konkurenci a zvedá

produktivitu domácích subjektů. Spillovers tedy představují případ, kdy tuzemské subjekty profitují z přítomnosti cizího kapitálu na trhu.

Existence spillovers je ze strany některých ekonomů podrobena kritice a i výsledky studií provedených v různých zemích světa se rozcházejí, některé hovoří ve prospěch, jiné proti existenci těchto externalit.

Až 80 % z celosvětové zásoby PZI pochází pouze ze 6 zemí – USA, VB, Japonsko, Německo, Švýcarsko, Nizozemí. Tyto země zároveň dominují ve vývoji nové technologie, kdy mezi lety 1970 až 1998 bylo 90-98 % licenčních poplatků za technologii provedeno právě ve prospěch těchto 6 zemí. (HALLWARD-DRIEMEIER, 2001, s. 14)

Metody měření spillovers

Zjištění existence spillovers je v praxi dosti problematické, neboť se jedná o silně abstraktní jev, jehož čisté působení nelze jednoznačně determinovat. Přesto existují metody, které tento nepřímý technologický transfer měří. *Zkoumání technologické mezery* (technology gap) je často používaná, avšak zároveň značně nepřesná metoda, která ze změn rozdílů produktivit práce domácích a zahraničních podniků v ekonomice identifikuje, zda spillovers vznikají nebo ne. Snižování rozdílů, tedy přibližování hodnot produktivity tuzemských a netuzemských společností může, podle této metody, svědčit o existenci spillovers. (ŠIMANOVÁ, 2010, s. 81)

Druhá metoda, preferovaná odbornou veřejností, počítá nepřímý technologický transfer na bázi firemních dat. Tento přístup vychází z následující produkční funkce:

$$Y_{it} = A_{it} K_{it}^{\alpha} L_{it}^{\beta} N_{it}^{\gamma} \quad (1)$$

$$A_{it} = G_i(RD_{it}, H_{it}, F_i, S_{jt}, X_{it}, M_{it}, d_j, d_t) \quad (2)$$

Produkce Y firmy „i“ v čase „t“ a odvětví „j“ je funkcí vstupu kapitálu (K), práce (L) a mezispotřeby (N). Parametr A, měnící se v odvětví a čase, vyjadřuje celkovou produktivitu výrobních faktorů a může být vyjádřen jako funkce výdajů na vývoj a výzkum

(RD), úrovně lidského kapitálu (H), formy vlastnictví (F), podílu PZI v daném odvětví (S), sklonu k vývozu (X) a dovozu (M), to vše v závislosti na čase „t“ a odvětví „j“, což je vyjádřeno pomocnými proměnnými d. (ŠIMANOVÁ, 2010, s. 82)

Pokud se část technologií a znalostí přicházejících se zahraničním kapitálem „přelívá“ na domácí podniky, měla by být patrná pozitivní závislost mezi růstem celkové produktivity domácích firem v daném odvětví (A) a podílu PZI v tomto odvětví (S). Model tedy zachycuje pouze existenci spillovers v rámci odvětví, meziodvětvový nepřímý technologický transfer zde není vyjádřen.

Duální ekonomika

I v tomto případě zahraniční sektor disponuje sofistikovanějšími technologickými postupy, vyšší kapitálovou vybaveností, kvalifikovanějším managementem apod., což umožňuje zahraničním firmám dosahovat vyšší produktivity práce oproti domácím subjektům. Avšak, na rozdíl od případu spillovers, zde téměř nedochází k nepřímému technologickému transferu, tzn. neexistuje významný kanál, kterým by mohly být přenášeny znalosti v podobě vyspělejších postupů či organizace výroby na domácí subjekty.

Na jedné straně zde stojí zahraniční podniky integrované do globálního produkčního řetězce s vysokou efektivitou využití pracovních vstupů, které se významně podílejí na domácím exportu. Na straně druhé pak lze nalézt tuzemské subjekty, produkující zejména pro domácí trh, nevlastnící odpovídající moderní vybavení a zaměstnávající velké procento obyvatel, což v důsledku vede k nižší produktivitě práce. Fenomén duální ekonomiky může vzniknout zejména v méně technologicky vyspělých zemích, kdy dochází jen k velmi malé technologické absorpci ze strany domácích podniků, nedostatečně investujících do výzkumu a vývoje. Zahraniční firmy pak v hostitelské zemi stále zvyšují svůj podíl na hrubé přidané hodnotě a exportu na úkor domácích společností. Zároveň se stále zvětšuje rozdíl v produktivitě práce obou sektorů, a narůstá tak technologická mezera. Jedná se vlastně o jakýsi protipól spillovers. (ŠIMANOVÁ, 2010, s. 78-79)

Výsledný efekt působení zahraničních firem na domácí konkurenci

V realitě může působit pouze jeden či naopak více efektů současně, tzn. že výsledný efekt se nedá bez podrobnějšího zkoumání jednoznačně určit. Jestli tedy bude mít přítomnost zahraničních subjektů kladný či záporný dopad na tuzemské podniky, záleží na tom, které z dílčích efektů převáží.

Studie provedené v minulosti

Přítomnost zahraničních investic a jejich případný vliv na domácí firmy v české ekonomice již byly v minulosti předmětem některých studií. Tyto regresní analýzy byly provedeny na základě získaných dat na firemní úrovni a vycházejí z produkční funkce, která vyjadřuje celkovou úroveň produktivity výrobních faktorů podniku (práce a kapitálu), měnící se v čase, jako výsledek působení různých skutečností. Mezi tyto skutečnosti patří např. typ vlastnictví (zahraniční či domácí subjekt), forma vzniku, zastoupení zahraničního kapitálu v odvětví či koncentrační index, měřící podíl největší firmy na celkovém prodeji odvětví. Jedná se tedy de facto o variaci na přístup uvedený výše ve vzorci (1), resp. (2).

Ve studii provedené Jarolímem (2000, s. 478-486) za zpracovatelský průmysl mezi lety 1993-1998 se autor snaží, mimo jiné, odpovědět na otázky, zda má forma zahraniční investice podstatný vliv na výkonnost afilovaného podniku a je-li možné statisticky prokázat existenci spillovers z PZI. Členění subjektů je zde provedeno na domácí a zahraniční, kde jako zahraniční subjekt je definován každý podnik s nenulovým podílem zahraničního kapitálu na majetku. Autor dochází k závěru, že zahraniční podniky vzniklé formou fúze, akvizice či jako joint-ventures vykazují nižší nárůst produktivity než zahraniční podniky „vzniklé na zelené louce“ (greenfields), což zdůvodňuje tím, že v prvně jmenované skupině nemá zahraniční subjekt kontrolní podíl, který by mu dával dostatečný vliv na rozhodování, na rozdíl od greenfields, kde tomu tak bývá. Autor dále v modelu identifikuje kladný dopad přítomnosti zahraničních firem na růst produktivity firem domácích, avšak na druhou stranu zároveň uvádí, že tento efekt není statisticky významný. Existenci spillovers se tak autorovi prokázat nepodařilo.

V analýze, kterou provedli Djankov a Hoekman (1999) je kladen důraz na schopnost a vůli firem a jejich pracovníků učit se novým věcem a postupům, aby technologický transfer vůbec mohl vzniknout. Z tohoto hlediska je ČR autory vnímána jako schopna absorbovat vyspělejší technologie a postupy díky své dlouhodobé průmyslové základně a přítomnosti kvalifikované pracovní síly. Studie zkoumá efekty zahraničního kapitálu na domácí ekonomiku mezi lety 1992 až 1996, zdrojová data jsou získána za firmy z oblastí průmyslu, stavebnictví, obchodu a finančních služeb. Zahraniční firma je pak definována buď jako subjekt s alespoň 20% majetkovou účastí zahraničních subjektů, nebo jako firma, která založila joint-venture s netuzemským partnerem. Ze studie vyplývá, že přímý technologický transfer s sebou přináší, dle předpokladů, větší růst produktivity firem definovaných jako zahraniční, oproti tuzemským firmám. Zároveň autoři docházejí ke zjištění, že PZI jsou spojeny s větším přímým technologickým transferem než jaký mohou získat firmy vstupující do joint-venture od svých zahraničních partnerů, což se odráží v míře růstu produktivity. Dalším závěrem této studie je neexistence nepřímého technologického transferu, spillovers, ze zahraničních na domácí podniky.

Ani jedna z výše zmíněných analýz nepotvrdila existenci spillovers v české ekonomice. Je však zároveň nutné poznamenat, že v obou případech autoři vycházeli z dat z počátku devadesátých let, tedy krátce po začátku transformace v ČR, což mohlo způsobit, že se efekt nepřímého technologického transferu ještě neprojevoval. Příliv PZI ve větším měřítku navíc započal až od roku 1997.

3.3 Nadnárodní společnosti

Za nadnárodní korporaci se podle definice OECD považuje takový subjekt, jež v sobě zahrnuje organizační jednotky umístěné ve více státech. Tyto jednotky jsou vzájemně provázány, kde jedna nebo více z nich může ovlivňovat aktivity ostatních. Koordinace činností probíhá zejména v oblastech společného využívání zdrojů a znalostí. Stupeň závislosti jednotek v nadnárodní korporaci se liší případ od případu. Vlastníkem může být stát, soukromý sektor nebo se může jednat o vlastnictví smíšené. (ŠIMANOVÁ, 2010, s. 54)

Příčiny vzniku nadnárodních korporací

Proč vlastně vznikají společnosti, jejichž pole působnosti přesahuje hranice jednoho státu? Pro ozřejmění tohoto problému, jak uvádí Varian (1999, s.166-167), moderní teorie rozkládá původní otázku na dvě dílčí podotázky, a to:

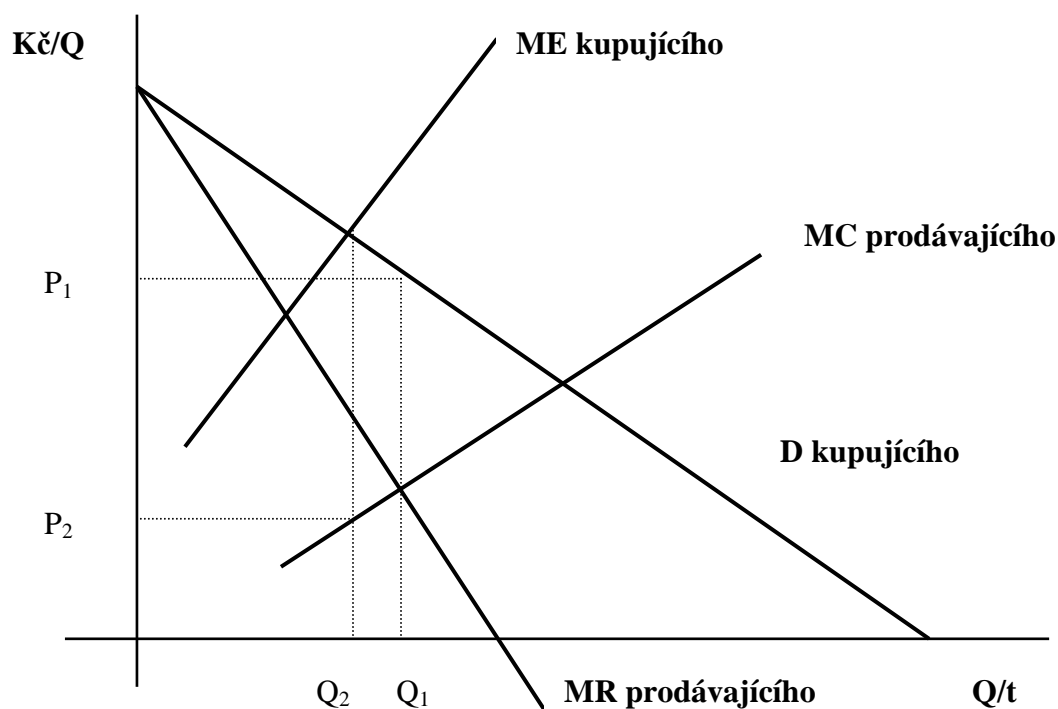
- Proč je zboží vyráběno ve dvou (nebo více) různých zemích a ne jenom v jedné?
- Proč je v různých lokacích výroba realizována jednou a tou samou firmou a není spíše prováděna oddělenými podniky?

V prvním výše uvedeném případě se jedná o otázku **umístění (lokalizace)** a její zodpovězení není složité. Činnost firmy bývá často podmíněna dostupností zdrojů. Těžba bauxitu bude proto realizována tam, kde se nacházejí ložiska této rudy, naopak jeho zpracování bude umístěno tam, kde je levná elektřina, potřebná k tomuto procesu. Výrobci počítačů zřídí svá vývojová střediska v místech s dostupností potřebně kvalifikované síly, ale montážní továrny alokují tam, kde je levnější pracovní síla. Firma tak rozložením jednotlivých činností výrobního procesu do různých zemí může dosáhnout snížení celkových nákladů.

Druhý problém při vysvětlování existence nadnárodních firem bývá také označován jako otázka **internalizace**. Mateřská společnost může provádět obchodní transakce se svojí přidruženou firmou v zahraničí. Kdyby zde neexistoval tento vztah mezi oběma subjekty, obchodní transakce by jednoduše probíhaly na otevřeném trhu. Důvod, proč vznikají nadnárodní firmy podle tohoto principu je, že provádět tyto obchody v rámci jedné velké firmy je prostě ziskovější varianta než obchodování s nezávislými subjekty. Pro subtilnější vysvětlení tohoto problému lze uvést nejprve příklad předávání technologických znalostí mezi přidruženými podniky. *Transfer technologie* je obecně spojen s určitými problémy. Pro kupujícího je těžké určit, jaké množství těchto znalostí je pro něj nejvýhodnější a zároveň spousta tohoto know-how nemůže být jednoduše najednou předána, neboť je spojena zároveň s určitými zkušenostmi nabytými časem, které se nedají osvojit okamžitě. Na druhé straně pro prodávajícího existuje větší reálné nebezpečí, že se znalosti poskytnuté pouze kupujícímu, v případě nezávislých subjektů, dostanou ven a budou z nich moci

profitovat i jiné podniky, pro něž se bude vlastně jednat o *kladné externality*. Uvedené nežádoucí efekty mohou být však redukovány, pokud se firma namísto prodeje technologie rozhodne zřídit v cizí zemi vlastní závislý podnik.

Internalizace v sobě však skrývá ještě další výhodu při existenci *vertikální integrace*, tzn. pokud výsledný produkt jedné firmy („upstream“ firma) je zároveň vstupem firmy jiné („downstream“ firma). Podle Variana (1999, s.166-167) se situace ještě více zkomplikuje v případě, že obchodující nezávislé subjekty jsou v pozici monopolu. Pak se kupující, monopson, snaží tlačit cenu dolů a monopolní prodejce naopak chce, aby cena byla co nejvyšší. Situace je zachycena na obr. 6. V tomto extrémním případě se cena nakonec ustálí někde mezi těmito dvěma hodnotami a je důsledkem vzájemného vyjednávání subjektů. Podobně jako u transferu technologie tento problém může být vyřešen či alespoň zmenšen, jestliže oba podniky spolu vytvoří jeden velký. Bude se jednat o vertikální integraci.



Obr. 6: Bilaterální monopol

Zdroj: SOKUPOVÁ (1999, s. 288)

Prodejce chce dosáhnout ceny P_1 , aby maximalizoval svůj zisk. Naopak kupující usiluje o cenu P_2 , která přináší maximální zisk jemu. Výsledná cena leží někde mezi P_1 a P_2 .

Nadnárodní korporace tedy, jak je uvedeno výše, realizují výhody z internalizace a lokalizace. Existují však i jiné motivy, jak uvádí Šimanová (2010, s. 55), které mohou firmu vést k rozšíření produkce za hranice jednoho státu, a to např.:

- obranné investování- strach z růstu konkurence v dané zemi,
- diverzifikace působnosti- systematické snižování rizika výrobních kapacit,
- image „všude-přítomné“ firmy,
- osobní motivace vedení společnosti,
- existence investičních pobídek v zahraničí.

Rozvojové země vs. rozvinuté státy

V ekonomické literatuře zabývající rozvojovými zeměmi je možné se setkat s názorem, že bohatství rozvinutých zemí je založeno na zneužívání existence právě těchto zemí s nižším stupněm rozvoje. Tento názor bývá někdy nazýván **doktrínou nerovnoměrného vývoje** a jeho zastánci argumentují, že rozvojové země by potencionálně mohly samy dosáhnout toho, aby odvětví jejich ekonomik byla výkonná a dobře fungující, ale brání jim v tom právě konkurence v tomto ohledu již rozvinutých států. Rozdělení světa na státy bohaté a chudé je pak vnímáno jako skutečnost, která má historický původ, neboť bohaté země se z nějakého důvodu v minulosti dostaly vývojově před ty dnes chudší a tuto výhodu si dokázaly udržet až dodnes. Tato doktrína však nebyla potvrzena, neboť se ukázalo, že některé ekonomiky bez protekcionistických opatření bránících vlivu zahraničí dokázaly obstát s výrobky na světových trzích a naopak země realizující protekcionistickou politiku neuspěly. (VARIAN, 1999, s. 253-254)

4. Aplikační část

Tato část aplikuje teorii uvedenou v částech předchozích a zkoumá, jaký vliv má přítomnost zahraničního kapitálu na české dodavatele a českou konkurenci. K zodpovězení otázek, zda vůbec existuje nějaký vliv zahraničních subjektů na české ekonomické prostředí a v případě, že ano, je-li tento vliv natolik významný, aby mu byla věnována pozornost, není potřeba dlouhého zamýšlení. Česká republika jako malý stát, ležící uprostřed Evropy, který je otevřen vstupu kapitálu ze zahraničí, přitahuje investory i díky relativně levné a kvalifikované pracovní síle a stabilnímu ekonomickému i politickému prostředí. Množství tohoto kapitálu, přicházejícího převážně z evropských zemí, neustále roste a jeho poměr ke kapitálu domácímu se neustále zvyšuje. Z toho vyplývá, že je na místě bavit se o vlivu cizích subjektů na domácí ekonomiku, neboť tento vliv zde bezesporu existuje a není nevýznamný.

4.1 Přímé zahraniční investice (PZI) v České republice

Příliv zahraničních investic do České republiky nabral na významu počátkem 90. let 20. století, tedy po pádu komunistického režimu, kdy započaly transformační procesy. Tabulka 2 ukazuje jak se měnilo množství PZI v letech 1993-2009, kde rok 1993 je rokem, kdy došlo k rozdělení České a Slovenské Federativní Republiky a vzniku samostatné České republiky.

Z tabulky 2 je zřejmé, že objem zahraničních investic v České republice se neustále zvyšuje. Až na rok 2003, kdy došlo k nepatrnému úbytku, docházelo pravidelně k růstu množství PZI v ČR, a to v řádech desítek až stovek miliard ročně.

Počátkem 90. let 20. století ČR jako mladá transformující se ekonomika začala dovážet vyspělejší technologie a kapitál, v podobě PZI, z rozvinutých států. Příliv peněz ze zahraničí, tlačící na růst finančního účtu, v ČR kompenzoval velké množství dováženého zboží, což naopak snižovalo běžný účet. Vnější rovnováha tak byla zajištěna zájmem investorů, neboť jako ekonomika procházející fází transformace skýtala určitý

potenciál. Tento mechanismus obecně vede k „dozrávání“ ekonomiky, kdy je stále více podniků vlastněno zahraničními subjekty a objem dividend vyplácených do zahraničí roste, zároveň je stále velké množství peněz reinvestováno na rozvoj domácích společností, v nichž investoři stále vidí možnost vytvoření zisku. ČR se právě nachází v této fázi, tedy ve fázi „dozrávání“. (ČERMÁK, 2009)

Tab. 2: Stav PZI v ČR v letech 1993-2009

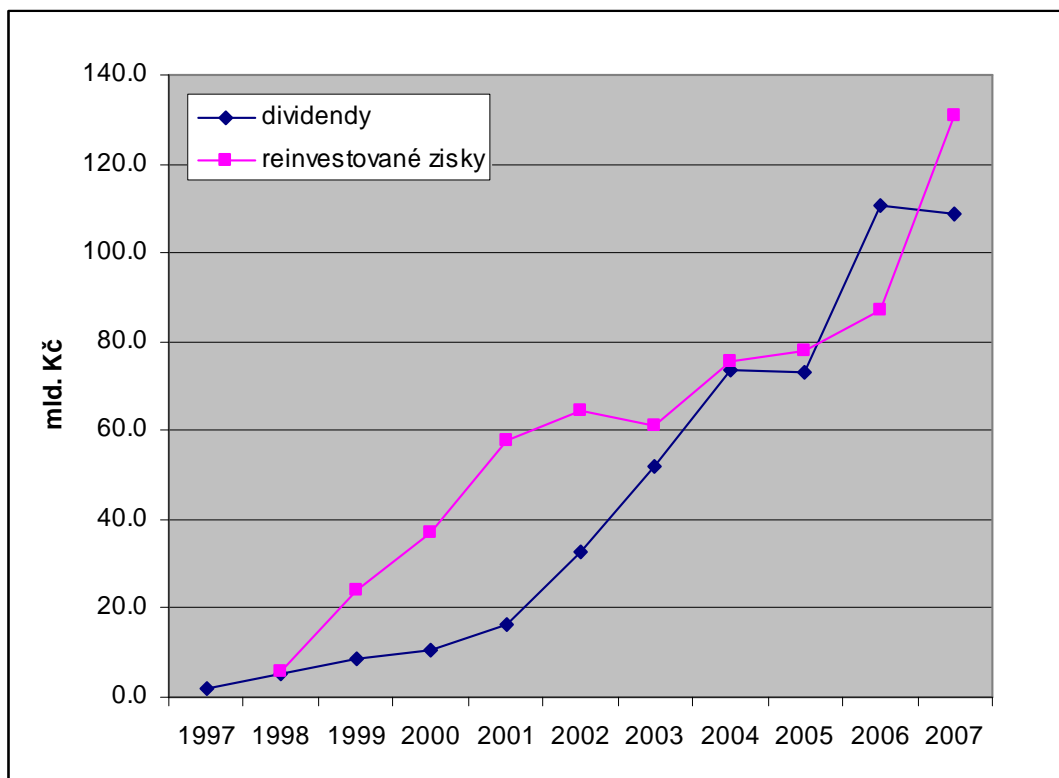
ROK	STAV PZI (MIL. KČ)	ROZDÍL PZI (MIL. KČ)
1. 1. 1993	83 488,7	
1993	102 539,1	19 050,4
1994	127 533,5	24 994,4
1995	195 526,3	67 992,8
1996	234 301,1	38 774,8
1997	319 820,3	85 519,2
1998	429 167,8	109 347,5
1999	631 505,3	202 337,5
2000	818 411,6	186 906,3
2001	982 335,0	163 923,4
2002	1 165 529,1	183 194,1
2003	1 161 783,7	-3 745,4
2004	1 280 594,8	118 811,1
2005	1 491 564,0	210 969,2
2006	1 666 760,7	175 196,7
2007	2 032 111,2	365 350,5
2008	2 189 455,0	157 343,8
2009	2 239 332,1	49 877,1

Zdroj: ČNB (2010, s. 50)

V další fázi, pokud je výroba dostatečně rozvinutá, dochází obecně ke zmenšení reinvestovaných zisků zahraničními společnostmi a naopak k růstu odvodů do zahraničí v podobě repatriovaných zisků (dividend). Tyto dividendy snižují kladné saldo, případně prohlubují schodek běžného účtu a ovlivňují tak přímo platební bilanci. Zmenšení reinvestic je důsledkem vyčerpání možností úspory nákladů v hostitelské ekonomice. To vede zahraniční subjekty k přesměrování PZI do zemí s nižšími výrobními náklady. (JEŘÁBKOVÁ, 2008, s. 7)

Co z toho pro ČR jednoznačně vyplývá je, že dříve nebo později zájem o investice do domácí ekonomiky opadne a jejich nižší objem bude muset být nahrazen vlastními

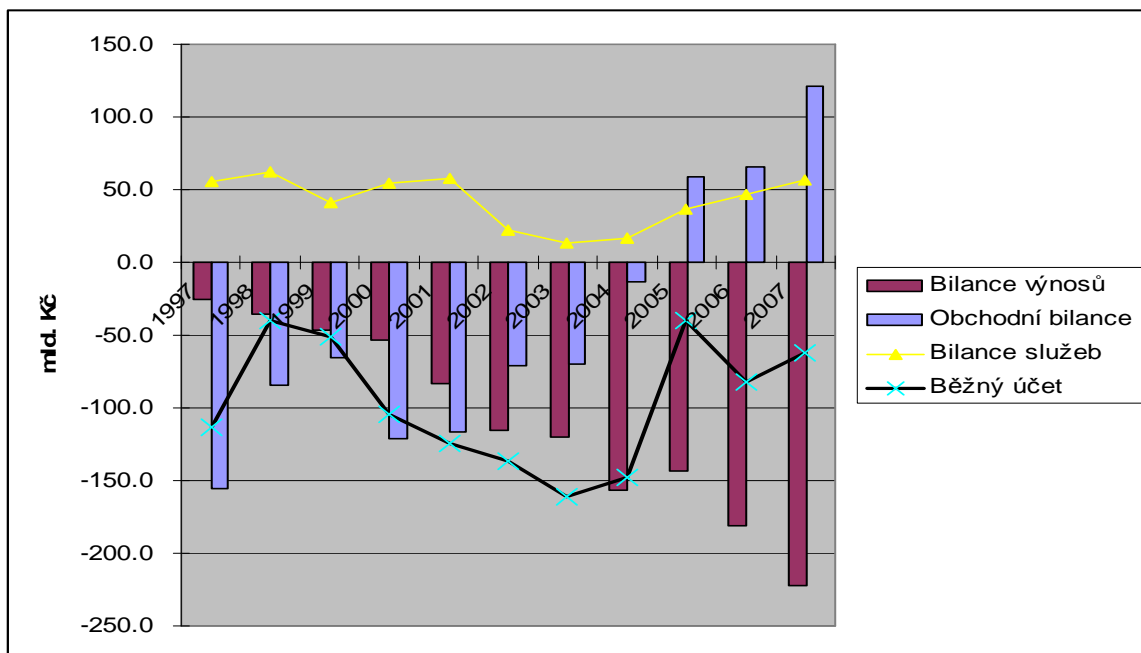
dividendami českých investorů ze zahraničí a přebytkovým exportem nad importem, tedy přebytkem běžného účtu, aby byla udržena platební bilance v rovnováze.



Obr. 7: Vývoj objemu dividend a reinvestovaných zisků (mld. Kč)
Zdroj: JEŘÁBKOVÁ (2008, s. 8)

Zatímco v roce 1993 vykazovala bilance výnosů běžného účtu platební bilance lehce záporné hodnoty (-3,4 mld. Kč), od roku 1997 její schodek začaly výrazně prohlubovat zisky z PZI plynoucí zahraničním investorům. Větší část těchto zisků, v souladu s teorií životního cyklu zahraniční investice, byla v počáteční fázi opětovně vkládána do podniků v hostitelské zemi, tedy v ČR, jak je patrné z grafu na obrázku číslo 7, kde mezi lety 1998 a 2003 reinvestované zisky výrazně převyšují zisky repatriované (dividendy). V následujících letech se hodnoty těchto ukazatelů vyrovnávají, avšak jejich velikosti neustále rostou, což odráží rostoucí podíl zahraničních podniků v ČR. V roce 2000 již schodek bilance výnosů dosahoval – 53 mld. Kč a dále rostl, jak ukazuje graf na obrázku 8. Dále je patrné, že od roku 2005 se obchodní bilance dostává do kladných hodnot, a

v kontextu s faktem, že i bilance služeb se pohybuje v plusových hodnotách, je zřejmé, že bilance výnosů je od roku 2005 jediný faktor, který táhne běžný účet do záporných čísel.



Obr. 8: Běžný účet a jeho složky (mld. Kč)
Zdroj: JEŘÁBKOVÁ (2008, s. 8)

Mezinárodní srovnání

Česká republika patřila v mezinárodním srovnání mezi země střední a východní Evropy s největším přílivem i zásobou PZI, v roce 2006 pak obsadila jednu z předních pozic z hlediska podílu PZI na HDP, který činil 55 %. Z nových členských zemí EU v tomto ohledu předstihly ČR pouze Estonsko (77 %), Maďarsko (73 %) a Bulharsko (66 %). Slovensko v tomto srovnání dosáhlo stejného výsledku jako ČR, tedy 55 %. (JEŘÁBKOVÁ, 2008, s.1)

Z hlediska výše vyplacené dividendy figurují na předních místech finanční instituce spolu s podniky ze sektorů, jimž se tradičně daří, jako jsou telekomunikace, potravinářský, tabákový a automobilový průmysl. V tabulce 3 je uvedeno 10 společností, které vykazují nejvyšší dividendy.

Tab. 3: TOP 10 společností podle vyplacené dividendy v roce 2006

Společnost	Celk. dividendy (mld. Kč)	Majoritní vlastník (MV)	Dividenda pro MV (mld. Kč)
Telefónica O2 Czech Republic, a.s	14,494	Telefónica, S.A.	10,06
ČSOB, a. s.	10,327	KBC Bank N V	9,285
Komerční banka, a.s.	9,502	Société Générale SA	5,735
ČEZ, a. s.	8,883	Ministerstvo financí ČR	6,006
Česká pojišťovna a.s..	8,001	PPF Group N.V	8,001
Česká spořitelna, a.s.	4,56	Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG	4,464
Philip Morris ČR a.s.	3,053	PHILIP MORRIS HOLLAND B.V.	2,369
ŠKODA AUTO a.s.	2,92	VOLKSWAGEN AKTIENGESELLSCHAFT	2,92
Plzeňský Prazdroj, a. s.	1,962	Pilsner Urquell Investments B.V.	1,962
Dalkia Česká republika, a.s.	1,668	Societe de Participations et D Investissements Diversifies	1,641
CELKEM	65,37		52,443

Zdroj: ČESKÁ KAPITÁLOVÁ INFORMAČNÍ AGENTURA (2006)

Tabulka 3 ukazuje zajímavý fakt a to, že TOP 10 společností podle výše vyplacené dividendy zaplatilo svým akcionářům v roce 2006 dohromady přes 65 mld. Kč, kde majoritní vlastníci obdrželi více jak 80 % z této sumy. Zajímavý je zároveň údaj, kam tyto dividendy směřují. Devět z deseti majoritních vlastníků totiž pochází ze zahraničí, a tedy kromě dividendy vyplacené společností ČEZ, a. s. Ministerstvu financí ČR putují ostatní zisky (více jak 70 %) z těchto většinových podílů za hranice ČR.

4.2 Postavení zahraničních podniků (nefinančních)

Předmětem další analýzy této práce bude zjišťování postavení zahraničních subjektů, tedy podniků pod zahraniční kontrolou, v české ekonomice. Pro zkoumání tohoto problému je využito především ročních výkazů a dalších zdrojů, které na svých internetových stránkách zveřejňuje Český statistický úřad (ČSÚ). Vytyčený problém bude řešen na souboru podniků definovaných jako nefinanční.

Nefinanční podniky

Pro vysvětlení termínu nefinanční podnik lze zjednodušeně uvést, že se jedná o takový podnik národního hospodářství, který se nezabývá finančním zprostředkováním. Aby však byl tento pojem definován důsledně je zapotřebí vymezit nefinanční podnik podle tzv. Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE¹), její zjednodušená verze, bez podrobného rozdělení sekcí na podsekcce, je uvedena v tabulce 4.

ČSÚ ve svých ročních statistických analýzách zahrnuje do výpočtů ukazatelů týkajících se nefinančních podniků podnikatelské jednotky ze všech sekcí CZ-NACE vyjma těch ze sekce K- Peněžnictví a pojišťovnictví², sekce T, tj. činnosti domácností, a sekce U, týkající se činnosti exterritoriálních organizací a orgánů.

V této práci bude vycházeno z rozdělení podle institucionálních sektorů, uvedeného v části 2.1, kde se pod pojem nefinanční podnik *dále nezahrnuje* ani podnik fyzických osob nezapsaný v obchodním rejstříku (řadí se do sektoru domácností), tedy naprostá většina OSVČ (osoby samostatně výdělečně činné).

¹ Od 1. 1. 2008 nahradila Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE) dříve platící Odvětvovou klasifikaci ekonomických činností (OKEČ).

² V analýzách z roku 2008 a starších ČSÚ vychází z klasifikace OKEČ.

Tab. 4: Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE)

KÓD	NÁZEV
A	Zemědělství, lesnictví a rybářství
B	Těžba a dobývání
C	Zpracovatelský průmysl
D	Výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu
E	Zásobování vodou; činnosti související s odpadními vodami, odpady a sanacemi
F	Stavebnictví
G	Velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel
H	Doprava a skladování
I	Ubytování, stravování a pohostinství
J	Informační a komunikační činnosti
K	Peněžnictví a pojišťovnictví
L	Činnosti v oblasti nemovitostí
M	Profesní, vědecké a technické činnosti
N	Administrativní a podpůrné činnosti
O	Veřejná správa a obrana; povinné sociální zabezpečení
P	Vzdělávání
Q	Zdravotní a sociální péče
R	Kulturní, zábavní a rekreační činnosti
S	Ostatní činnosti
T	Činnosti domácností jako zaměstnavatelů; činnosti domácností pro vlastní potřebu
U	Činnosti exteritoriálních organizací a orgánů

Zdroj: ČSÚ (2008a, s. 31)

Takto definované nefinanční podniky zastávají důležitou roli v národním hospodářství, jak ukazuje fakt, že více než 55 % hrubé přidané hodnoty (HPH) bylo v minulých letech vytvořeno právě těmito subjekty. Zbylý podíl HPH vytvořily z větší části vládní instituce a domácnosti, z menší části pak finanční a neziskové instituce. Hodnota HPH je pak v těsné souvislosti s HDP:

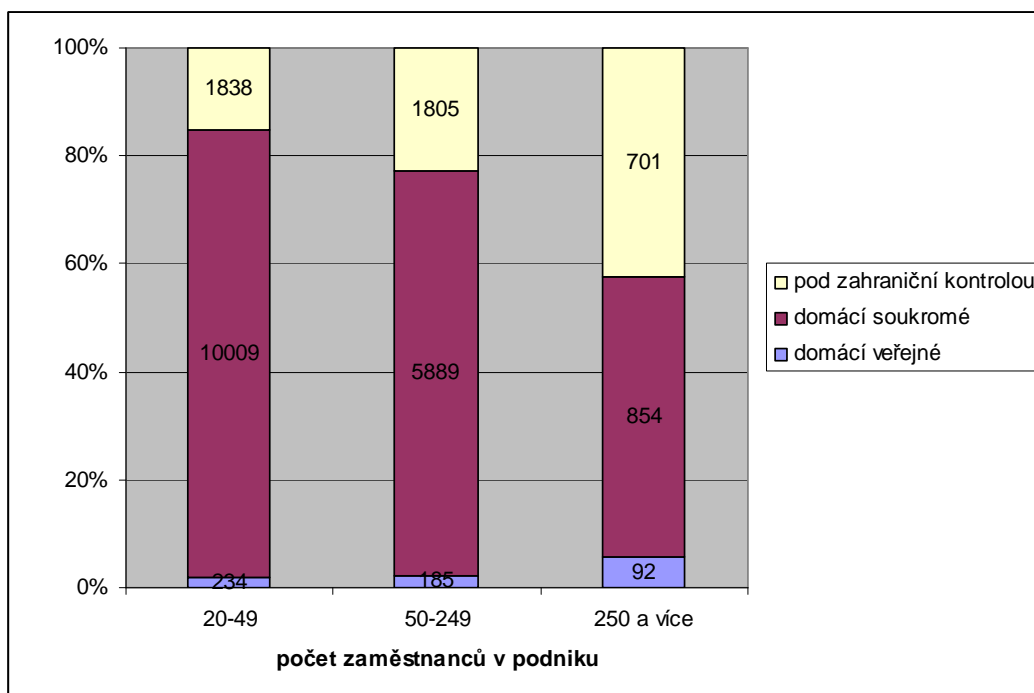
$$HDP = HPH + T_c \quad (3)$$

kde T_c představuje čisté daně z produktů. (ČSÚ, 2006a, s. 3)

Podíl PZK

Jak bylo ukázáno výše, nefinanční podniky zasahují téměř do všech sekcí klasifikace CZ-NACE, pokrývají tedy široké spektrum působení podnikatelských jednotek. Lze tak

skupinu těchto subjektů, do nichž však nepatří např. pojišťovny, spořitelny, banky či 99 % OSVČ, považovat za dostatečně reprezentativní základní soubor, na němž je možné pozorovat postavení a působení podniků pod zahraniční kontrolou na podniky domácí, ať už soukromé nebo veřejné.



Obr. 9: Podíl podniků pod zahraniční kontrolou na celkovém počtu nefinančních podniků v roce 2007

Zdroj: vlastní zpracování na základě ČSÚ (2008b)

Graf na obrázku 9 mapuje rozložení zahraničních subjektů v české ekonomice. Je patrné, že s růstem velikosti podniků, měřené počtem zaměstnanců, roste i podíl podniků pod zahraniční kontrolou (PZK) na celkové velikosti této skupiny. Zatímco ve skupině „20-49“ je podíl PZK 15,2 %, ve skupině „50-249“ dosahuje tento podíl již 22,9 % a konečně v poslední skupině, zahrnující podniky s 250 a více zaměstnanci, PZK zaujímají 42,6% podíl. Je zároveň nutné si povšimnout, že naopak pohyb podílu domácích soukromých podniků jde zcela obráceně, tzn. kategorie zahrnující menší subjekty se skládají z většího dílu domácích soukromých podniků než mají kategorie s většími subjekty (měřeno počtem zaměstnanců).

Další zajímavá informace, jež lze vyčíst z obrázku 9, je, že počet nefinančních PZK mezi podniky s 20 a více zaměstnanci (tj. všechny tři uvedené skupiny dohromady) byl v roce 2007 celkem 4344, což v poměru k celkové velikosti tohoto souboru (20 a více zaměstnanců) činilo 20,7 %.

Kategorie do 20 zaměstnanců

Pro komplexnost je potřeba uvést, jak vypadá situace u podniků patřících do skupiny do 20 zaměstnanců. Právě tato kategorie v sobě zahrnuje největší počet podnikatelských jednotek. Pravdou je, že počet těchto subjektů výrazně převyšuje všechny ostatní skupiny uvedené výše, kdy v roce 2007 existovalo v ČR přibližně 383 tis registrovaných ekonomických subjektů s méně jak 20 pracovníky (ČSÚ, 2010b).

Dalo by se usuzovat, že procentní zastoupení PZK v této skupině bude menší než v ostatních, neboť se jedná o podniky s menší schopností eliminovat důsledky vnějších vlivů díky své velikosti, a tedy jejich atraktivita pro investory bude nižší, čemuž by mohl nasvědčovat i vývoj na obrázku 9. Avšak z dostupných dat vyplývá, že tomu tak není, naopak podíl PZK v této kategorii v roce 2007 činil 39 % (ČSÚ, 2010b). Na druhou stranu je zároveň vhodné dodat, že se jedná převážně o malé společnosti s ručením omezeným bez zaměstnanců, sdružení, spolky a jiné.

Je tedy zřejmé, že PZK jsou mezi nefinančními podniky nejvíce zastoupeny ve skupinách velkých a malých podniků (měřeno počtem zaměstnanců).

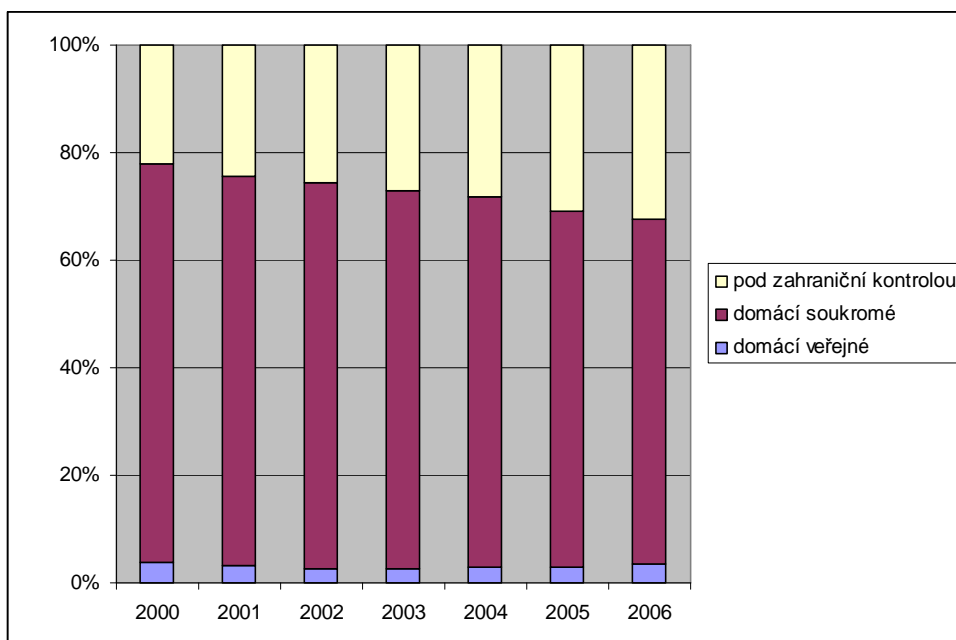
Analýza vývoje zastoupení nefinančních PZK

V této části bude podroben analýze vývoj zastoupení nefinančních PZK mezi českou konkurencí postupně v jednotlivých letech za období 2000 až 2006, za něž jsou k dispozici srovnatelná data, která opět zveřejňuje ČSÚ. Meziroční srovnání zahrnuje subjekty se 100 a více zaměstnanci.

Obr. 10 ukazuje, že váha PZK ve vybraném souboru, zahrnujícím podniky se 100 a více zaměstnanci, po celé období let 2000-2006 rostla na úkor domácích podniků (veřejných

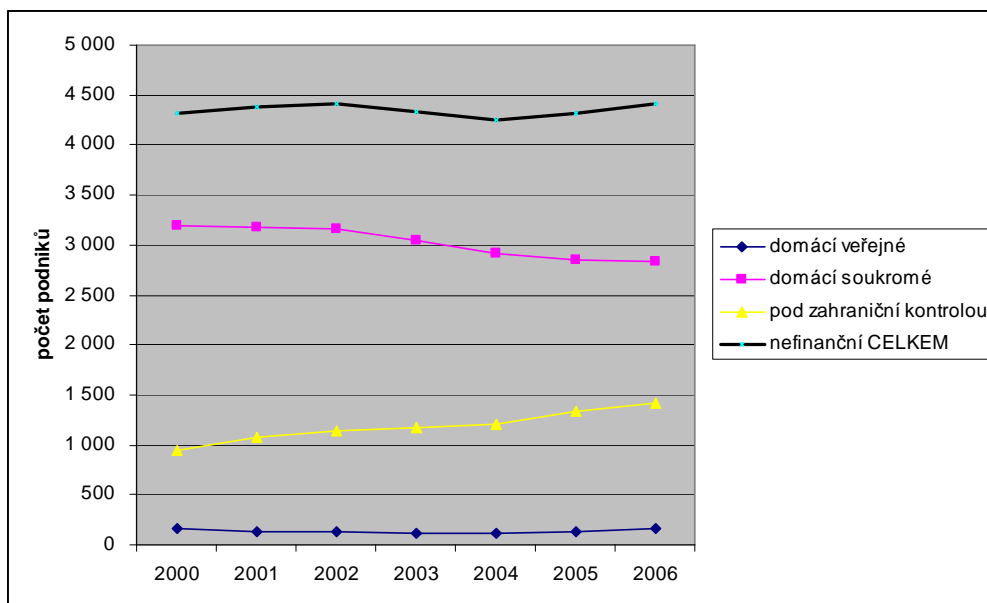
i soukromých), jejichž zastoupení se snižovalo. Podíl domácích veřejných podniků byl po celé sledované období malý, kde nejprve do roku 2003 mírně klesal a od roku 2004 začal pomalu stoupat. To značí, že od roku 2004 rostl vliv PZK právě a jen na úkor podniků domácích soukromých.

Jak se vyvíjelo zastoupení PZK ve vybraném vzorku v absolutních hodnotách ukazuje obr. 11. Je zde potvrzeno to, co bylo uvedeno výše v procentuelním vyjádření, počet PZK stoupá, zatímco počet soukromých domácích podniků klesá, počet domácích veřejných se udržuje po celé období přibližně na stejné hladině. Shoda vývoje procentuelního a absolutního je dána tím, že celkový počet firem v této skupině (100 a více zaměstnanců) se výrazně nemění, jeho hodnota v čase mírně osciluje kolem 4344 jednotek.



Obr. 10: Zastoupení nefinančních PZK ve skupině podniků se 100 a více zaměstnanci, srovnání v letech 2000-2006

Zdroj: vlastní zpracování na základě VLKOVÁ (2005), společně s ČSÚ (2006b; 2007d)



Obr. 11: Počet nefinančních podniků se 100 a více zaměstnanci v jednotlivých kategoriích, období 2000-2006

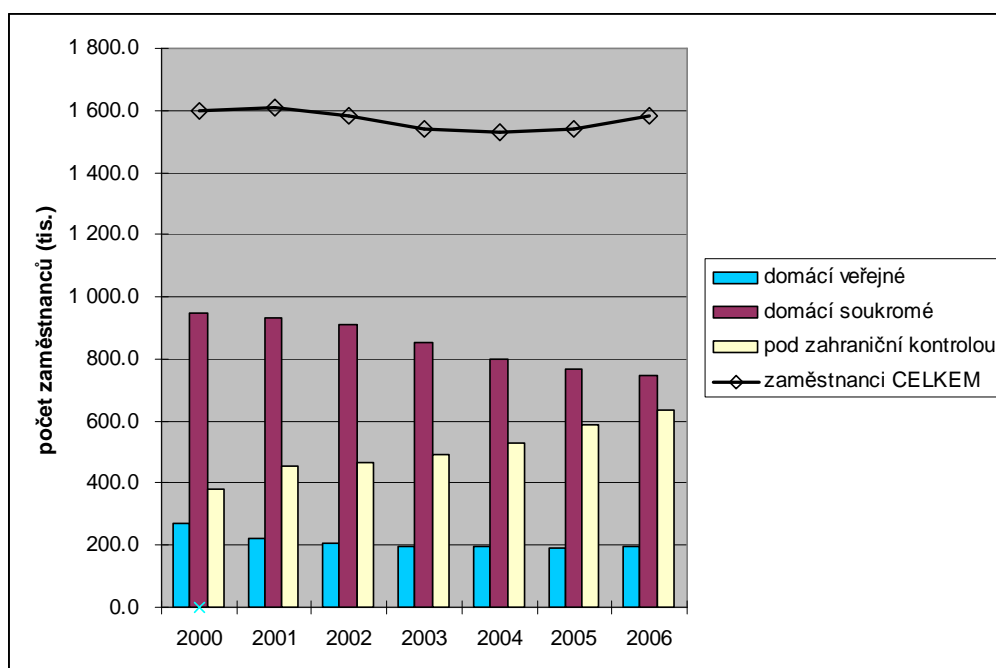
Zdroj: vlastní zpracování na základě VLKOVÁ (2005), společně s ČSÚ (2006b; 2007d)

Velikost podniků

Po prozkoumání struktury rozložení PZK dle jednotlivých skupin podle počtu zaměstnanců a vývoje počtu PZK ve skupině nad 100 zaměstnanců v letech 2000-2006 bude v této části práce pozornost obrácena k analýze velikosti podílu počtu pracovníků v PZK k celkové sumě pracovníků v nefinančních podnicích se 100 a více zaměstnanci.

Ke zkoumání tohoto problému poslouží obr. 12. Při prvním pohledu je patrné, že se rozložení pracovní síly v této skupině mění v čase. Zatímco v roce 2000 dle počtu zaměstnanců jasně převládala kategorie domácích soukromých podniků s celkovými 59 % pracovníků v tomto souboru (PZK zaměstnávaly 24 % a domácí veřejný sektor 17 % osob), v roce 2006 byla situace podstatně odlišná. Během sledovaného období PZK „nasávaly“ pracovníky z ostatních kategorií, jak ukazuje obr. 12. V roce 2006 již podíl

u PZK činil 40%, u domácích soukromých pak 47 % a u veřejných 13 %.³ Vzhledem k tomu, že celkový počet zaměstnanců v tomto souboru lze považovat za stálý (s dočasným malým poklesem uprostřed sledovaného období) může být tvrzení o „přelivu“ osob ze subjektů domácích do nově vznikajících zahraničních podpořeno.⁴



Obr. 12: Vývoj počtu zaměstnanců ve skupině nefinančních podniků se 100 a více zaměstnanci.
Zdroj: vlastní zpracování na základě VLKOVÁ (2005), společně s ČSÚ (2006b; 2007d)

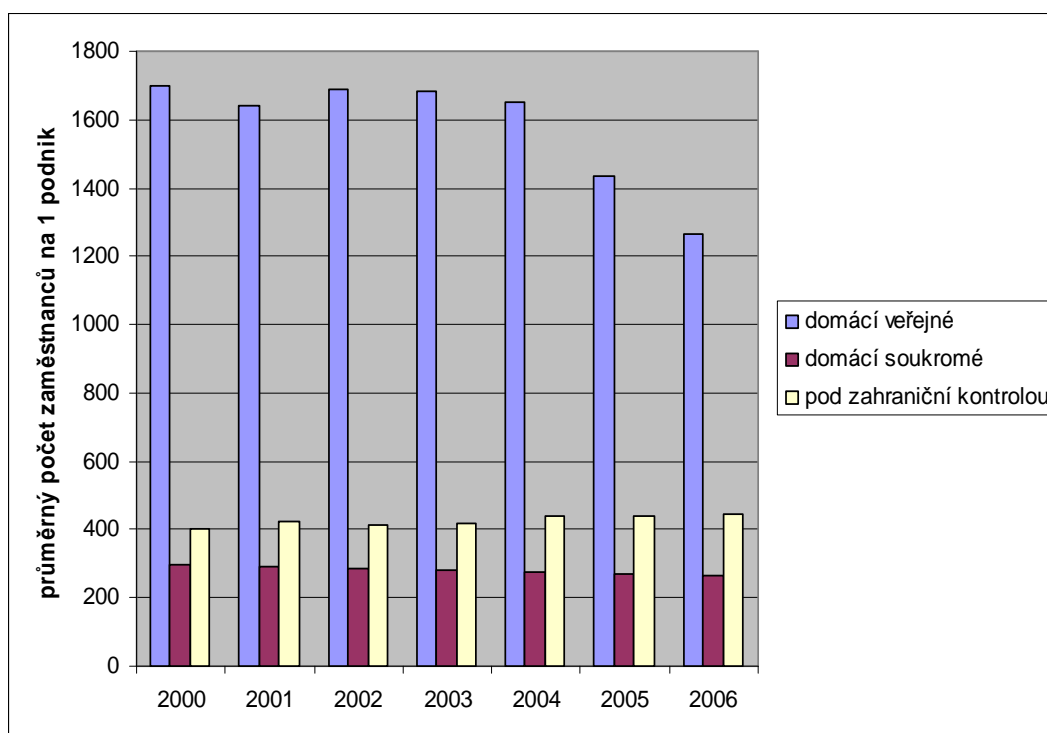
Vyvstává však otázka, do jaké míry je odliv pracovníků z domácího sektoru pohlcen vznikem nových PZK a do jaké míry je tento odliv vstřebán růstem již zavedených PZK. Zajímavý pohled na tento problém přináší obr. 13.

³ Přechod pracovníka z domácího do zahraničního sektoru může být realizován přímým odchodem zaměstnance z domácího podniku a vstupem této osoby do PZK, další možností je přechod zaměstnance z domácího do zahraničního sektoru tím, jak domácí podnik přejde pod zahraniční kontrolu. Přechod může také vzniknout odchodem pracovníka ze zkoumané skupiny podniků a příchodem jiného z vně zkoumané skupiny, který ale vstoupí do PZK apod.

⁴ Pod termínem „vznik nového PZK“ se rozumí vstup zahraničního investora formou greenfield investment, tedy založení úplně nového podniku, i brownfield investment, tedy případ, kdy domácí subjekt de facto přejde pod zahraniční kontrolu.

Pokud jsou k dispozici informace o počtu podniků z jednotlivých kategorií (domácí veřejné, domácí soukromé a pod zahraniční kontrolou) a zároveň lze zjistit, kolik pracovníků je zapojeno v každé z těchto kategorií, je možné dále pomocí jednoduchého výpočtu určit, jaká je průměrná velikost podniků dle kategorií, počítáno v počtu zaměstnanců.

Obr. 13 ukazuje právě průměrné počty pracovníků v podnicích se 100 a více zaměstnanci. Na první pohled je patrné, že největší podniky se nacházejí ve skupině domácí veřejné a nejmenší naopak ve skupině soukromých domácích subjektů. Tento vývoj se dal do značné míry předpokládat, neboť veřejný sektor obecně zahrnuje spíše větší podniky, zajišťující služby pro široké spektrum obyvatel. Zároveň je zřejmé, že v případě PZK se bude jednat o podniky větší než domácí subjekty patřící soukromému sektoru, neboť zahraniční kapitál bude obecně spíše směřovat do větších, stabilnějších podniků.



Obr. 13: Průměrný počet pracovníků na 1 podnik (ve skupině 100 a více zaměstnanců) v letech 2000 až 2006

Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě VLKOVÁ (2005), společně s ČSÚ (2006b; 2007d)

Pro zodpovězení otázky, jestli přechod pracovníků z domácího do zahraničního sektoru byl provázen spíše zvětšením jednotlivých, již existujících PZK, či měl-li na tom hlavní podíl růst počtu PZK v české ekonomice, poslouží tabulka 5.

Tab. 5: Rozdíly u nefin. podniků

	POČET ZAMĚSTNANCŮ V ZAHRANIČNÍM	POČET PZK	PRŮMĚRNÁ VELIKOST PZK (POČET ZAMĚST.)
Rok 2000	380 700	952	400
Rok 2006	634 300	1424	445,5
Rozdíl mezi lety 2000 a 2006	253600	472	45,5

Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě VLKOVÁ (2005), společně s ČSÚ (2007d)

Tabulka 5 ukazuje absolutní a průměrné hodnoty vybraných ukazatelů a jejich změny mezi lety 2000 a 2006 (tedy prvním a posledním rokem sledovaného období). K řešení vybraného problému byla vyvinuta jednoduchá rovnice:

$$XY + o = (X + a) \times (Y + b) \quad (4)$$

kde X vyjadřuje počet PZK celkem v roce 2000, a pak značí změnu mezi lety 2000 a 2006. Průměrná velikost jednoho, PZK v roce 2000 je značena jako Y , rozdíl mezi rokem 2006 pak jako b . Rozdíl v počtu zaměstnanců v zahraničním sektoru vyjadřuje o . Rovnice (4) může být dále řešena:

$$XY + o = XY + Xb + Ya + ab$$

odečtením XY od obou stran rovnice vyjde

$$o = Xb + Ya + ab \quad (5)$$

Rovnice (5) pak vyjadřuje, že příliv pracovníků do zahraničního sektoru celkem mezi lety 2000 a 2006 (značeno o) se rovná výrazu na pravé straně rovnice, kde je změna počtu

pracovníků rozložena na tři složky Xb , Ya a ab . Xb vyjadřuje změnu počtu pracovníků vlivem růstu velikosti jednoho podniku, Ya vlivem zvětšení počtu podniků a výraz ab vzájemným působením obou těchto faktorů.

Dosazením údajů uvedených v tabulce 5 do pravé strany rovnice (5) vyjdou následující hodnoty:

$Xb = 43316$, $Ya = 188800$, $ab = 21476$ a jejich součet se pak rovná 253592.

Hodnota o – levá strana rovnice (5) – odečtená z tabulky je 253 600. Je vidět, že levá se rovná pravé straně rovnice, což ukazuje, že řešení je správné. Rozdíl 8 jednotek je dán zaokrouhlováním.

Pro analýzu problému určeného výše jsou důležité hodnoty Xb , Ya , ab . Ukázalo se, že přeliv pracovníků z domácího do zahraničního sektoru byl „vstřebán“ hlavně růstem počtu PZK (188800 pracovníků), z menší části zvětšováním průměrné velikosti jednotlivých zahraničních subjektů (43316 pracovníků) a dále i působením obou těchto faktorů současně (21476 pracovníků).

Postavení zahraničních nefinančních podniků- shrnutí

Analýza provedená v této části zkoumala postavení soukromých nefinančních podniků pod zahraniční kontrolou (PZK) v české ekonomice, kde nefinanční podnik byl zaveden jako podnikatelský subjekt, který svou činností zasahuje do všech sekcí klasifikace CZ-NACE kromě kategorií K- Peněžnictví a pojišťovnictví, T- činnosti domácností a U- činnosti exterritoriálních organizací a orgánů. Do analýzy zároveň nebyly zahrnovány osoby samostatně výdělečně činné.

Dílčí závěr 1:

Podíl PZK mezi nefinančními podniky v české ekonomice se různí ve skupinách rozdělovacích podniky dle velikosti, měřené počtem zaměstnanců v subjektu. Z analýzy za rok 2007 vyplynulo, že největší procentuelní zastoupení mají PZK mezi velkými podniky

(nad 250 zaměstnanců), kde představují přibližně 42,6 % z celkového počtu těchto velkých podniků. Naopak nejmenší podíl mají PZK mezi subjekty s počtem zaměstnanců mezi 20 až 49, a to 15,2 %. Zastoupení PZK v nejmenší skupině (do 20 zaměstnanců) je překvapivě vysoké, v určeném roce činilo 39 %.

Dílčí závěr 2:

Při sledování podílu PZK mezi domácími nefinančními podniky a jeho vývoje v čase se ukázalo, že tento podíl mezi lety 2000 a 2006 neustále rostl. Zatímco v roce 2000 činil 22 % v roce 2006 již dosahoval 32,3 %. Do srovnávací analýzy byly zahrnuty pouze subjekty se 100 a více zaměstnanci.

Dílčí závěr 3:

Při sledování průměrné velikosti podniků všech tří kategorií (domácí veřejné, domácí soukromé a PZK) se ukázalo, že PZK jsou průměrně větší než soukromé domácí subjekty, ale zároveň znatelně menší než domácí veřejné. Mezi lety 2000 a 2006 došlo navíc k růstu průměrné velikosti PZK a souběžně k „přelivu“ pracovníků z domácího do zahraničního sektoru. Tento přesun pracovní síly šel však z větší části do nově vznikajících PZK a jen z menší části do zvětšujících se, již existujících PZK.

4.3 Podniky pod zahraniční kontrolou a jejich výkonnost vzhledem k české konkurenci

V této kapitole bude pozornost věnována efektům, které s sebou přináší přítomnost PZK v české ekonomice. Pod pojmem PZK, tedy podnik pod zahraniční kontrolou, je, jak tomu bylo v předchozí analýze, chápán subjekt působící na území ČR, který je z větší části (více jak 50 %) vlastněn netuzemským investorem. Působení zahraničního subjektu na domácí konkurenci může být různé, v některých případech nově příchozí podnik naruší dominantní postavení domácího monopolu, jindy naopak nový člen ekonomiky svoji silou dokáže „ukořistit“ velkou část trhu a získat tak pro sebe dominantní pozici. Kromě těchto dvou

extrémů však samozřejmě existují i varianty, kdy zahraniční firma jednoduše představuje pro domácí subjekty novou konkurenci, avšak není v jejích možnostech, aby mohla ovlivňovat tržní ceny.

Ústředním bodem následující části však bude zjistit, zda přítomnost PZK v české ekonomice nějak ovlivňuje domácí podniky z hlediska produktivity, nebo zda dochází k neustálému zvětšování odstupe mezi výkonností PZK a tuzemskými subjekty. Předpokladem této analýzy je, že příchod zahraničního kapitálu je spojen s přímým technologickým transferem, tzn. že s tímto kapitálem přicházejí nové technologické postupy, know-how, dokonalejší nástroje marketingu atd. To vše má za následek efektivnější tvorbu hodnot, což ve finále poskytuje PZK jistou komparativní výhodu oproti domácím podnikům. Bez takovéto výhody by zahraniční podnik jen těžko benefitoval ze vstupu na nový trh, jinak řečeno, podnik by ani nebyl motivován na tuzemský trh vůbec vstupovat.

Nově vzniklý podnik tedy „dostane do vínku“ od mateřské společnosti, jedná-li se o nadnárodní korporaci, určitou schopnost, aby se mohl prosadit mezi domácími konkurenty. Forma vzniku PZK může být různá, jak bylo uvedeno v teoretické části. Ať už se tedy jedná o greenfields či brownfields, dá se předpokládat, že komparativní výhoda bude existovat.

Je také samozřejmě možné, že tato výhoda nebude to, co si s sebou investor „přiveze“, ale to, co bude na začátku motivovat investora ke vstupu. V tomto případě pak prosperující domácí podnik je pro zahraniční kapitál atraktivní právě díky svým předpokladům úspěchu. Tak či onak je pravděpodobné, že firma kontrolována ze zahraničí bude disponovat nějakým „náskokem“.

Podstatou následující analýzy bude zjistit, zda PZK přítomné v české ekonomice dále zvyšují tento „náskok“, či zda dochází k přibližování výkonnosti domácího a zahraničního sektoru.

Metody analýzy

Pro určení vývoje produktivit zahraničních a domácích subjektů a porovnání jejich rozdílů v čase bude v této práci použito sledování průběhu technologické mezery mezi PZK a domácími podniky. Tato metoda nedokáže fakticky měřit velikost technologického přenosu, avšak může odhalit, jestli dochází k dohánění výkonnosti PZK domácími subjekty.

Technologická mezera (technology gap) tak bude hrát klíčovou roli v analýze. Její zmenšování ukazuje, že produktivita tuzemských firem roste rychlejším tempem, než je tomu u PZK. To by mohlo nasvědčovat existenci pozitivního PZK přínosu pro domácí konkurenci.

Naopak zvětšování technology gap značí, že firmy pod zahraniční kontrolou zvyšují svůj technologický „náskok“ oproti domácím podnikům. Tato situace se také nazývá jako projev tzv. duální ekonomiky, což vyjadřuje skutečnost, že působení PZK na tuzemské subjekty, z hlediska produktivity, není významné.

Produktivita

Pro další postup je dále nezbytné definovat produktivitu obecně a stanovit, jak bude měřena. Samuelson (1995, s. 977) uvádí, že produktivita je „výraz pro poměr výstupu ke vstupu (celkový výstup dělený pracovními vstupy je „produktivitou práce“). Produktivita se zvyšuje, když stejné množství vstupů vyrábí více výstupu. Produktivita práce se zvyšuje v důsledku dokonalejších technologií, vyšší pracovní zručnosti a prohlubování kapitálu.“

Možnosti, jak měřit produktivitu jsou však omezené, neboť to vyžaduje velké množství informací o podniku. K ověření hypotéz této analýzy je navíc nezbytné porovnání výsledků velkého množství subjektů, což by při zjišťování dat na firemní úrovni bylo prakticky nerealizovatelné. Pro účely předložené diplomové práce budou využita jako výchozí data zveřejňovaná ČSÚ a Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, která jsou k dispozici pouze

na agregované úrovni, tedy jako výsledek za celé odvětví, či skupinu odvětví.

Měření produktivity **vychází z hodnot účetní přidané hodnoty (ÚPH)**, které jsou dostupné na internetových stránkách zmíněných institucí. Postup při výpočtu ÚPH z výkazu zisků a ztrát je uveden v tabulce 6.

Tab. 6: Postup výpočtu ÚPH z výkazu zisků a ztrát

I.	+	Tržby za prodej zboží
A.	-	Náklady vynaložené na prodané zboží
II. 1.	+	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb
II. 2.	+	Změna stavu zásob vlastní činnosti
II. 3.	+	Aktivace
B. 1.	-	Spotřeba materiálu a energie
B. 2.	-	Služby
	=	Účetní přidaná hodnota (ÚPH)

Zdroj: ŠIMANOVÁ (2010, s. 97)

ÚPH vlastně vyjadřuje zvýšení hodnoty prodaného zboží či služeb oproti cenám vstupů, pracovních a kapitálových, vstupujícím do procesu tvorby této hodnoty. Vytvořená ÚPH je následně rozdělena mezi vlastníky podniku, zaměstnance, stát (formou daní a poplatků) a věřitele.

Zjištěné hodnoty ÚPH, agregované za celé odvětví, dělené počtem zaměstnanců tohoto odvětví vypovídají přibližně o velikosti přidané hodnoty vytvořené prací jednoho zaměstnance, což pro účely této práce bude sloužit jako **míra produktivity**. Jedná se tedy o produktivitu práce.

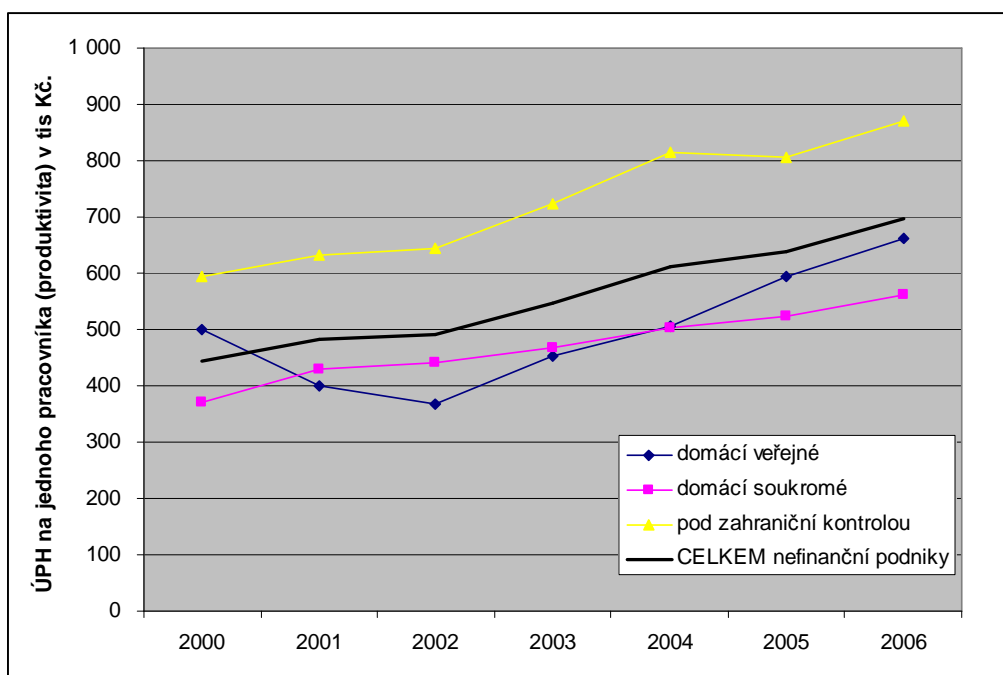
4.3.1 Nefinanční podniky v ČR

Jak již bylo uvedeno, situace, kdy dochází ke zmenšování technologické mezery (technology gap) mezi podniky domácími a PZK, může svědčit o existenci nepřímého technologického transferu, spillovers, avšak nemusí. Růst produktivity práce nemusí být způsoben pouze přenosem technologie, ale velkou roli zde také hraje kapitálová

vybavenost podniku. Proto samotné přibližování nebo vzdalování hodnot průměrné produktivity práce zahraničního a domácího sektoru, nemusí znamenat existenci spillovers, nýbrž může být odrazem růstu či poklesu kapitálové intenzity v jednom či druhém sektoru.

Tato část bude přímo zaměřena na pozorování změn ve velikosti technology gap ve vzorku nefinančních podniků. Obr. 14 ukazuje vývoj produktivity jednotlivých kategorií podniků v letech 2000 až 2006.

Vývoj je zachycen v sedmi po sobě jdoucích letech, za která byly k dispozici srovnatelné údaje. Statistiky před tímto obdobím nejsou bohužel k dispozici a údaje od roku 2007 již není možné přiřadit, neboť data vykazována ČSÚ jsou od tohoto roku členěna do jiných souborů podle velikosti podniků (20-49 zaměstnanců, 50-249 zaměstnanců a subjekty nad 250 zaměstnanců) a údaje za skupinu podniků se 100 a více zaměstnanci nejsou dostupné.



Obr. 14: Vývoj produktivity práce jednotlivých kategorií nefinančních podniků se 100 a více zaměstnanci (100+) v letech 2000 až 2006

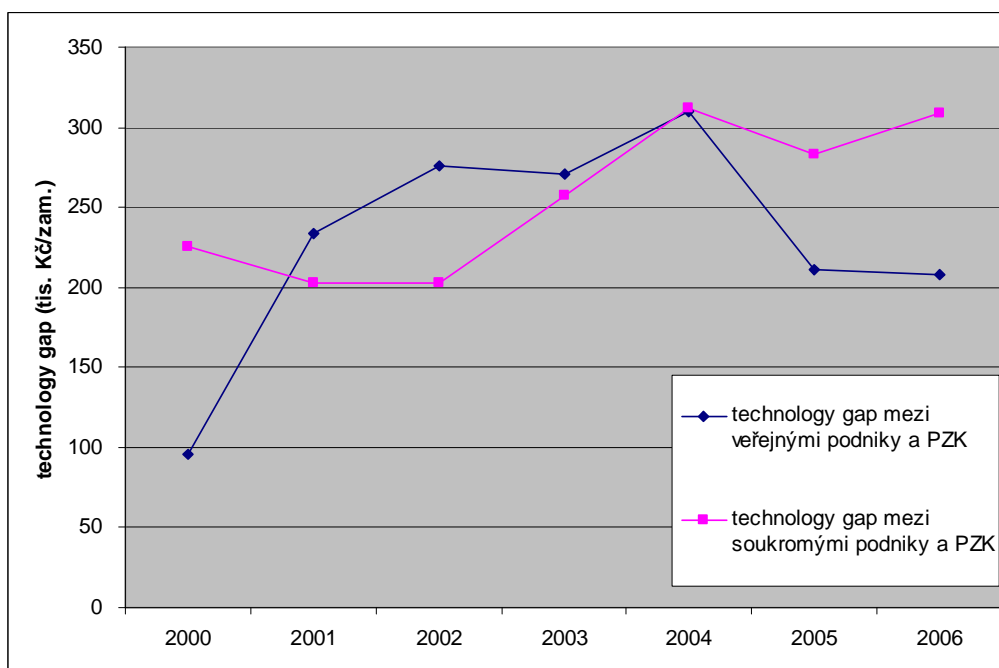
Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě VLKOVÁ (2005), společně s ČSÚ (2006b; 2007d)

Obr. 14 ukazuje, že produktivita PZK i domácích soukromých subjektů, jakož i celková produktivita, měla po celé období rostoucí trend. Výjimku představují pouze podniky

veřejné, kde zprvu po dva roky docházelo k poklesu, ale poté došlo k obratu a v roce 2006 již tyto podniky průměrně vykazovaly nárůst produktivity o 32,6 % oproti roku 2000.

Dále je patrné, že produktivita PZK, dle předpokladů, převyšovala produktivitu domácího sektoru a byla faktorem, který zvyšoval hodnotu celkové produktivity nefinančních podniků po celé sledované období.

Na obrázku 15 je zachycen vývoj technologické mezery mezi lety 2000 až 2006. Je patrné, že tento rozdíl mezi výkonností zahraničního a domácího sektoru nemá plynulý vývoj, naopak lze pozorovat velké výkyvy, zvláště mezi PZK a veřejnými subjekty. Avšak na celkovém průběhu se ukazuje postupné zvětšování technology gap, ačkoliv s určitým kolísáním, mezi subjekty domácími a zahraničními. Tento rozdíl v efektivitě využívání pracovních vstupů oproti zahraničním podnikům vzrostl o 119 % u veřejných podniků a o více jak 37 % v případě podniků soukromých.



Obr. 15. Změna ve velikosti technologické mezery v letech 2000 až 2006

Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě VLKOVÁ (2005), společně s ČSÚ (2006b; 2007d)

Tato skutečnost by spíše svědčila pro absenci nepřímého technologického transferu, a tedy nulového působení, z hlediska spillovers, zahraničních subjektů na tuzemské.

Tab. 7: Nejvýznamnější podniky dle velikosti tržeb za rok 2009

	NÁZEV FIRMY	ODVĚTVÍ	TRŽBY (MLD. KČ)
1.	ČEZ, a. s.	Výroba a rozvod elektřiny, vody, plynu	196,4
2.	ŠKODA AUTO a.s.	Výroba dopravních prostředků	187,9
3.	RWE Transgas, a.s.	Výroba a rozvod elektřiny, vody, plynu	102,2
4.	AGROFERT HOLDING, a.s.	Zemědělství, lesnictví, těžba dřeva a ryb.	85,9
5.	FOXCONN CZ s.r.o.	Elektrotechnika, elektronika a optika	84,2
6.	UNIPETROL, a.s.	Chemický, farmaceutický a gum. pr.	67,4
7.	Telefónica O2 CR, a.s.	Telekomunikační a poštovní služby	59,9

Zdroj: CZECH TOP 100 (2011)

Tabulka 7 ukazuje, že nejvyšších tržeb v roce 2009 dosáhl ČEZ, a. s., patřící do domácího veřejného sektoru.⁵ AGROFERT HOLDING, a.s., domácí soukromý subjekt, se umístil na čtvrtém místě. Ostatní podniky uvedené v tabulce 7 jsou z majoritní části ovládané zahraničním kapitálem. Zároveň je nutné uvést, že společnost RWE Transgas, a.s. s pouhými 281 zaměstnanci dosáhla vysoké produktivity, a to 44,5 mil. Kč na zaměstnance za rok (CZECH TOP 100, 2011).

4.3.2 Obchod

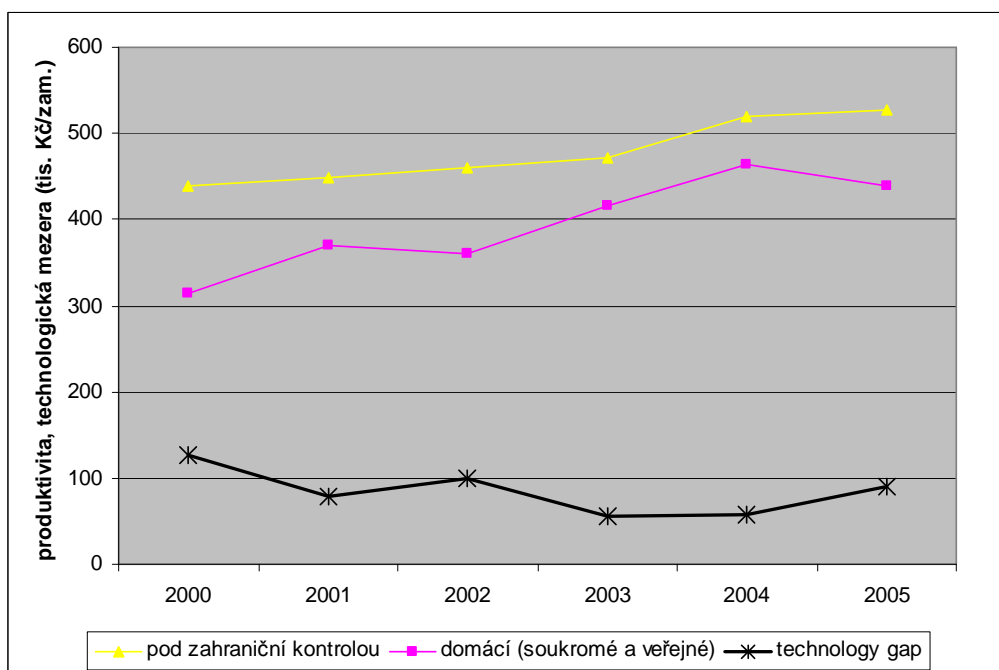
Výše uvedené výsledky odrážejí situaci v národním hospodářství jako celku a shrnují celkový vývoj výkonnosti nefinančních podniků tuzemských a zahraničních. V této části bude pozornost obrácena separátně na jednu ze sekcí národního hospodářství, a to na obchod. Tato v sekce v sobě zahrnuje podle klasifikace CZ-NACE následující oddíly:

- Velkoobchod, maloobchod a opravy motorových vozidel, prodej pohonných hmot

⁵ Zařazení do institucionálního sektoru (nefinanční podniky veřejné, domácí soukromé a pod zahraniční kontrolou) je zde, stejně jako v dalších částech práce v případech konkrétních společností, provedeno na základě dat z Registru ekonomických subjektů (2011).

- Velkoobchod (kromě motorových vozidel)
- Maloobchod (kromě motorových vozidel)

(ČSÚ, 2008a, s. 190)



Obr. 16: Vývoj produktivity práce obchodních nefinančních podniků (zahraniční a domácí sektor) a technologické mezery v letech 2000 až 2005

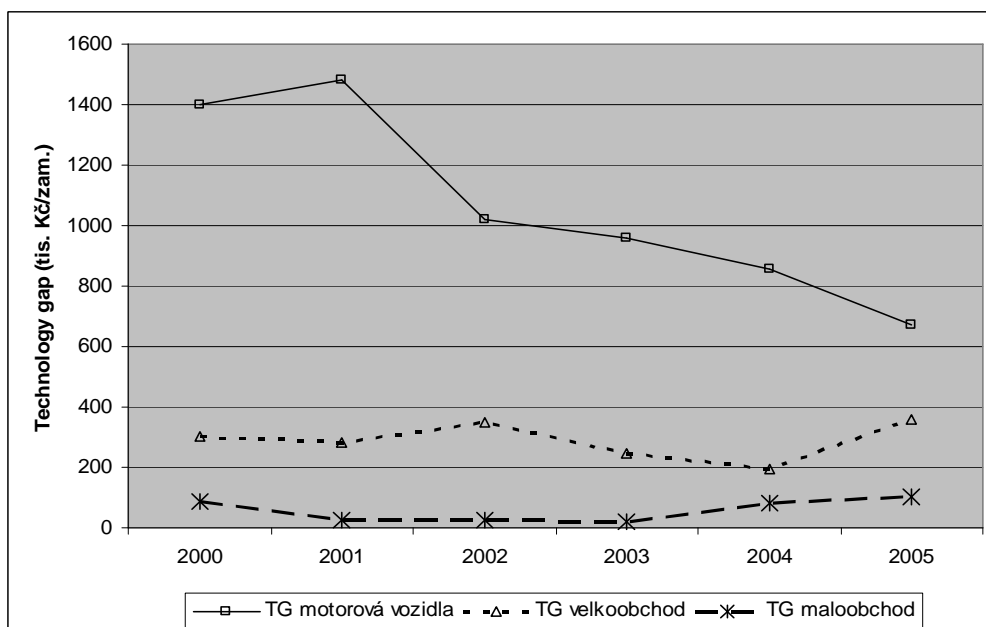
Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě ČSÚ (2007b)

Z obrázku 16 lze vyčíst, že produktivita domácích i zahraničních subjektů v sekci obchodu měla rostoucí trend po celé sledované období, kde výkonnost domácího sektoru rostla rychleji, o čemž svědčí průběh křivky zobrazující velikost technology gap. V roce 2005 byl rozdíl v efektivitě využití pracovních vstupů mezi tuzemskými a zahraničními podniky o více jak 29 % nižší, což by samo o sobě mohlo signalizovat přítomnost spillovers. Tomuto konstatování napovídá i obr. 17.

Z obrázku 17 je patrné, že v oddílech velkoobchodu i maloobchodu nedošlo k výrazné změně z hlediska rozdílu technologické úrovně. Zásadní je však průběh v oddílu obchodu s motorovými vozidly, zde došlo k výraznému snížení rozdílu produktivity, a to o více jak 52 %.

Je však nutné zároveň dodat, že toto snižování technologické mezery nebylo iniciováno větším růstem produktivity v domácím sektoru oproti zahraničnímu, naopak produktivita domácího subjektů stagnovalo, dokonce spíše klesala. To, co výrazně ovlivnilo průběh křivky TG, byl naopak značný pokles průměrné efektivity práce u PZK, a to o více jak 41 %. Tento pokles mohl být způsoben růstem počtu PZK v ČR, který se do roku 2005 více jak zdvojnásobil. Nové PZK, nabírající nové zaměstnance, mohly „tlačit“ produktivitu této kategorie dolů. Pokud by tomu tak bylo, dalo by dále očekávat, že produktivita těchto subjektů bude v budoucnu opět růst a technology gap se bude zvětšovat.

Další vývoj od roku 2006 není možné mapovat, neboť opět nejsou k dispozici srovnatelná data, tato skutečnost je způsobena změnou struktury vykazovaných údajů ze strany ČSÚ.



Obr. 17: Vývoj technology gap nefinančních podniků (100+) v jednotlivých oddílech obchodu mezi lety 2000 a 2005

Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě ČSÚ (2007b)

Z pěti firem uvedených v tabulce 8 patří pouze MORAVIA STEEL, a.s. mezi podniky s převažujícím podílem českého kapitálu. Tato společnost, zabývající se prodejem hutnických výrobků, patří do institucionálního sektoru soukromých domácích nefinančních podniků.

Hodnoty uvedené v tabulce 8 představují celkové roční tržby jednotlivých subjektů, tzn. tržby ze všech oblastí působnosti těchto subjektů, tedy i mimo obchodní činnost. V tabulkách 9 až 15 je situace totožná, vždy se jedná o celkové dosažené tržby jmenovaných podniků.

Tab. 8: Nejvýznamnější podniky v obchodě dle velikosti tržeb za rok 2009

	NÁZEV FIRMY	TRŽBY (MLD. KČ)	REGION
1.	MORAVIA STEEL a.s.	41,7	Moravskoslezský
2.	AHOLD Czech Republic, a.s.	39,0	Jihomoravský
3.	ENI Česká republika, s.r.o.	36,0	Praha
4.	Shell Czech Republic a.s.	35,6	Praha
5.	MAKRO Cash & Carry ČR s.r.o.	34,5	Praha

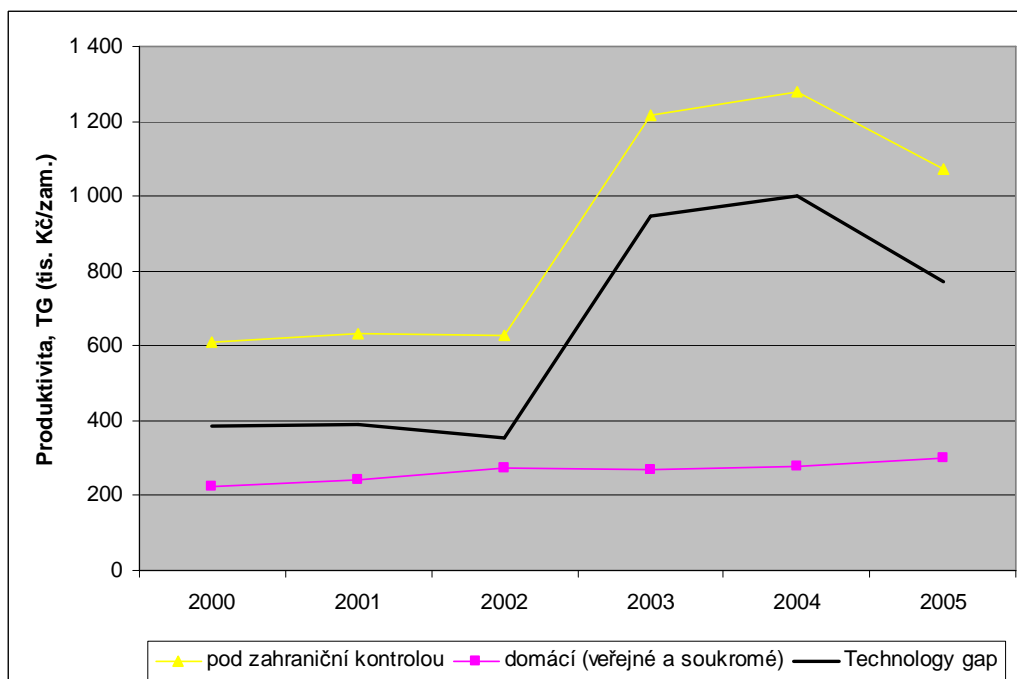
Zdroj: CZECH TOP 100 (2011)

4.3.3 Doprava a vedlejší činnosti v dopravě

V této části bude věnována pozornost vývoji produktivit práce zahraničního a domácího sektoru v dopravě. Do zkoumaného souboru jsou zařazeny podniky z následujících oddílů:

- Pozemní a potrubní doprava (veškerá pozemní doprava, doprava plynů a kapalin potrubím a činnosti čerpacích stanic)
 - Vodní doprava
 - Letecká doprava
 - Vedlejší pomocné činnosti v dopravě; činnosti cestovních kanceláří a agentur
- (ČSÚ, 2008a, s. 208-216)

Je zřejmé, že mezi tuzemskými a zahraničními subjekty působícími v dopravě nedochází k přibližování hodnot produktivity práce, naopak od roku 2002 se technologická mezera začala signifikantně zvětšovat. V roce 2005 pak PZK průměrně vykazovaly o více jak 258 % vyšší efektivitu využití pracovních vstupů, zatímco v roce 2000 to bylo o 171 %.



Obr. 18: Vývoj technology gap nefinančních podniků v dopravě mezi lety 2000 a 2005
Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě ČSÚ (2007a)

Průběh ukazatelů ve sledovaném období by tedy spíše naznačoval, že v dopravě nedochází k nepřímému technologickému transferu, neboť produktivita domácích firem nevykazovala výrazný růst oproti produktivitě PZK, která vzrostla významně. Strmý vzestup od roku 2003 odráží velké investice do vlastního kapitálu u PZK, kde došlo z roku na rok ke zvýšení o 750 %. Zvětšování technologické mezery bylo tedy z podstatné části způsobeno růstem kapitálové vybavenosti PZK.

Tab. 9: Nejvýznamnější podniky v dopravě dle velikosti tržeb za rok 2009

	NÁZEV FIRMY	TRŽBY (MLD.)	REGION
1.	České dráhy, a.s.	28,1	Praha
2.	ČD Cargo, a.s.	13,3	Praha
3.	Dopravní podnik hl.m. Prahy, a.s.	4,7	Praha
4.	DHL Express (Czech Republic) s.r.o.	3,5	Moravskoslezský

Zdroj: CZECH TOP 100 (2011)

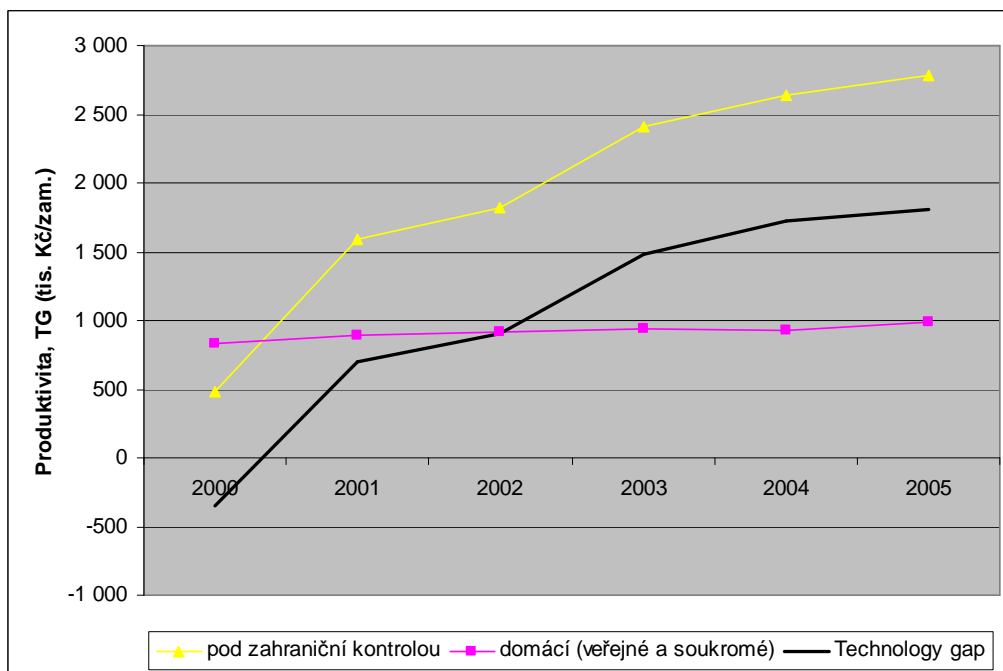
Mezi čtyřmi podniky v dopravě s nejvyššími tržbami patří pouze moravskoslezský DHL Express (Czech Republic) s.r.o. mezi PZK, zbylé tři subjekty spadají do kategorie domácích veřejných podniků. Veřejné podniky sice dosahují většího obrátu, avšak pro

výpočet přidané hodnoty je potřeba zohlednit i vynaložené náklady. Domácí subjekty zároveň zaměstnávají podstatně větší počet pracovníků. To vše ve finále vede k tomu, že produktivita zahraničního sektoru převyšuje produktivitu sektoru domácího.

4.3.4 Spoje

Další významný oddíl národního hospodářství představují spoje. Patří sem především následující skupiny:

- Poštovní a kurýrní činnosti
- Telekomunikace



Obr. 19: Vývoj technology gap nefinančních podniků ve spojích mezi lety 2000 a 2005
Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě ČSÚ (2007a)

Graf na obrázku 19 zachycuje zajímavou situaci, kdy je v roce 2000 možno pozorovat zlom ve vývoji zahraničního a domácího sektoru. Do tohoto roku převládající domácí sektor začíná stagnovat a naopak nastupují zahraniční subjekty. Od tohoto roku se dá hovořit o tzv. duální ekonomice, neboť technologická mezera se neustále zvětšuje, v roce

2005 je pak produktivita PZK více jak 2,8 krát větší než u podniků domácích. Tento průběh odráží nástup mobilních operátorů, jejichž podíl na trhu začal právě v roce 2000 nabírat na významu, právě v tomto roce počet aktivních SIM karet převýšil počet pevných linek a stále rostl (ČSÚ, 2010a).

Tab. 10: Nejvýznamnější podniky ve spojích dle velikosti tržeb za rok 2009

	NÁZEV FIRMY	TRŽBY (MLD.)	REGION
1.	Telefónica O2 Czech Republic, a.s.	59,9	Praha
2.	T-Mobile Czech Republic a.s.	30,3	Praha
3.	Vodafone Czech Republic a.s.	21,0	Praha
4.	Česká pošta, s.p.	20,1	Praha
5.	GTS NOVERA a.s.	5,2	Praha

Zdroj: CZECH TOP 100 (2011)

Z podniků uvedených v tabulce 10 pouze Česká pošta, s.p. spadá do domácího sektoru, ostatní subjekty jsou pod kontrolou zahraničního kapitálu. GTS NOVERA a.s. je dnes již zaniklý subjekt.

4.3.5 Tržní služby

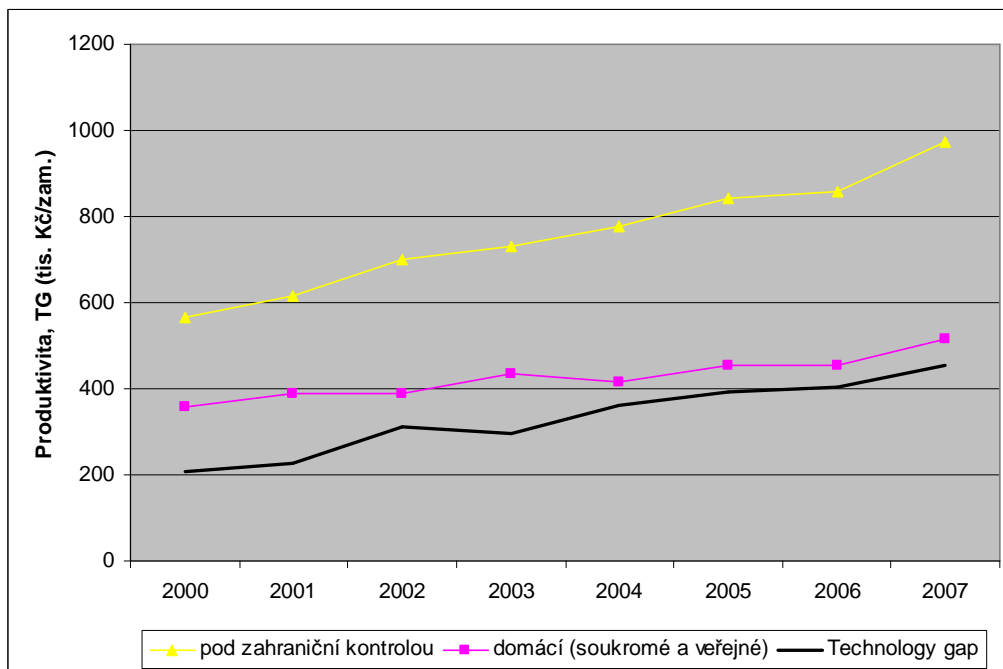
Tržní služby v sobě zahrnují velký počet oddílů národního hospodářství, které se v nejširším pojetí mohou dělit do pěti sekcí, a to:

- Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu a podnikatelské činnosti- patří sem hlavně pronájem strojů a přístrojů, činnosti v oblasti výpočetní techniky, výzkum a vývoj
- Veřejná správa a obrana a povinné sociální zabezpečení
- Vzdělávání
- Zdravotnictví a sociální péče a veterinární činnosti
- Ostatní veřejné, sociální a osobní služby

(ČSÚ, 2008a, s. 237-287)

Obr. 20 jasně ukazuje, že ani ve službách nedochází k přibližování v efektivitě využití pracovních vstupů mezi domácím a zahraničním sektorem. Ač obě kategorie vykazují růst produktivity, u zahraničního sektoru je tento růst rychlejší, což i zde ukazuje na zaostávání

tuzemských subjektů za PZK a znamená rozšiřování technologické mezery. V období 2000 až 2007 došlo k nárůstu o více než 119 %. Tento vývoj by opět naznačoval spíše absenci nepřímého technologického transferu.



Obr. 20: Vývoj technology gap nefinančních podniků ve službách mezi lety 2000 a 2007
Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě ČSÚ (2007c)

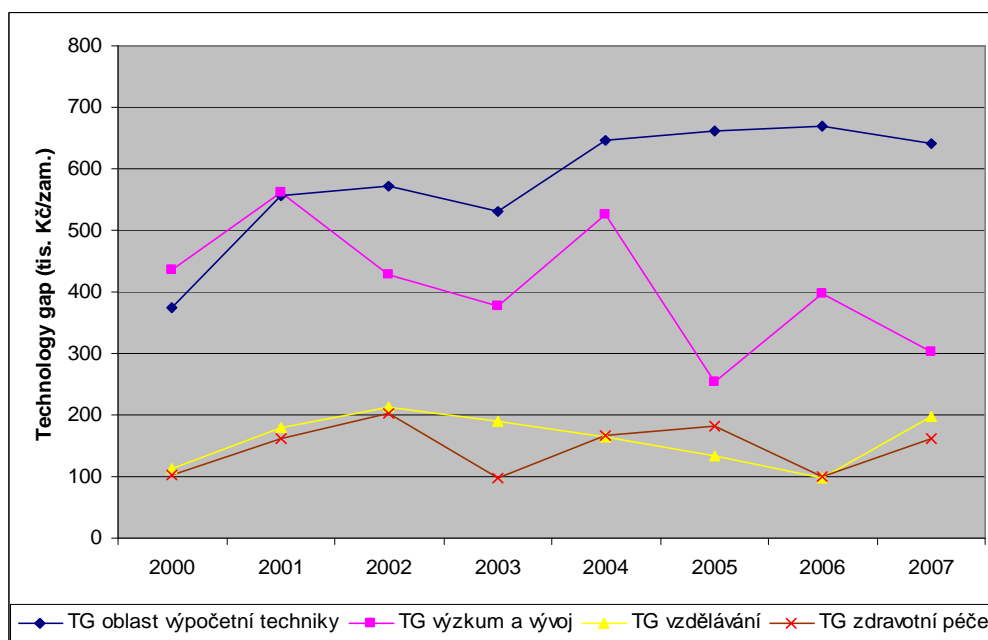
Z obrázku 21 je patrné, že k největšímu nárůstu technologické mezery došlo v oblasti výpočetní techniky, zde došlo k nárůstu rozdílu ve výkonnosti obou sektorů o více jak 71 %. Tento průběh mohl být způsoben rychlejším navyšováním kapitálové intenzity⁶ v PZK (o 125 %) oproti tuzemským podnikům (o 70%).

Oblast výzkumu a vývoje naopak naznačuje, že ve sledovaném období docházelo k většímu růstu domácí produktivity oproti zahraniční. Toto přibližování ve výkonnosti sice vykazuje jisté kolísání, avšak celkový trend je patrný. Zároveň zde rozdíly

⁶ Kapitálová intenzita je pro potřeby práce přibližně vyjádřena pomocí podílu agregovaných hodnot vlastního kapitálu a počtu pracovníků v kategorii.

v kapitálové vybavenosti podniků nejsou výrazné, což by mohlo, s ohledem na snižování technology gap, značit přítomnost nepřímého technologického transferu.

Hodnoty technologické mezery v oblastech vzdělávání a zdravotní péče nevykazují jasný trend, v obou případech rozdíl v produktivitě v průběhu času osciluje kolem střední hodnoty, kdy se technology gap krátce zvyšuje a poté opět snižuje.



Obr. 21: Vývoj technologické mezery v některých oddílech služeb v letech 2000 až 2007

Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě ČSÚ (2007c)

Ze subjektů uvedených v tabulce 11 je pouze HEWLETT-PACKARD s.r.o. podnikem pod zahraniční kontrolou, zbylé čtyři subjekty patří do domácího sektoru, kde Všeobecná fakultní nemocnice v Praze a ČESKÁ TELEVIZE jsou podniky veřejné.

Tab. 11: Nejvýznamnější podniky v tržních službách dle velikosti tržeb za rok 2009

	NÁZEV FIRMY	TRŽBY (MLD.)	REGION
1.	eD' system Czech, a.s.	13,2	Moravskoslezský
2.	SAZKA, a.s.	8,9	Praha
3.	Všeobecná fakultní nemocnice v Praze	6,5	Praha
4.	ČESKÁ TELEVIZE	6,5	Praha
5.	HEWLETT-PACKARD s.r.o.	6,5	Praha

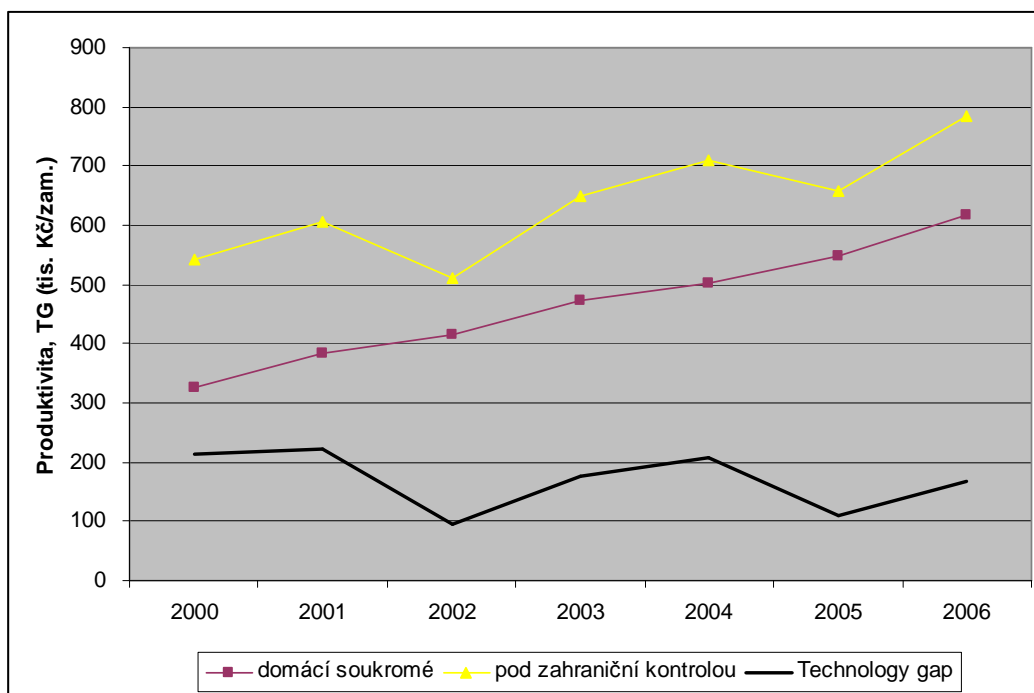
Zdroj: CZECH TOP 100 (2011)

4.3.6 Stavebnictví

V souboru stavebnictví je sledován vývoj v období 2000 až 2006 na souboru podniků se 100 a více zaměstnanci. Toto odvětví je obecně charakteristické nízkým podílem veřejného sektoru, kde v roce 2006 ve skupině 100+ existovaly pouze 2 veřejné subjekty z celkového počtu 288, což představuje jen 0,7 %. Do stavebnictví lze zařadit:

- Výstavba budov
- Inženýrské stavitelství (dálnice, silnice, mosty, tunely, železnice,...)
- Speciální stavební práce (zarážení pilot, zakládání staveb, vrtání studní,...)
- Instalace v budovách (klimatizace, elektroinstalace, anténní systémy,...)
- Dokončovací práce (zasklívání, omítání, malování,...)

(ČSÚ, 2008a, s. 184-189)



Obr. 22: Vývoj technologické mezery ve stavebnictví ve skupině 100+ v letech 2000 až 2006
Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě MPO (2000-2006)

Situace na obrázku ukazuje zajímavý vývoj. Zatímco produktivita domácího sektoru vykazuje pozvolný plynulý růst, u PZK dochází ke značným výkyvům. To odráží i průběh

křivky TG, která s velkým kolísáním má spíše klesající trend, což ukazuje na zmenšování technologické mezery. V grafu nejsou vynesena data za sektor domácí veřejný, neboť jeho podíl je v odvětví stavebnictví nevýznamný.

Tab. 12: Nejvýznamnější podniky ve stavebnictví dle velikosti tržeb za rok 2009

	NÁZEV FIRMY	TRŽBY (MLD.)	REGION
1.	Skanska a.s.	31,2	Praha
2.	Metrostav a.s.	29,2	Praha
3.	EUROVIA CS, a.s.	24,5	Praha
4.	STRABAG a.s.	17,9	Praha
5.	ŠKODA PRAHA Invest s.r.o.	13,5	Praha

Zdroj: CZECH TOP 100 (2011)

Společnost ŠKODA PRAHA Invest s.r.o., patřící do veřejného sektoru, vznikla koncem roku 2005 a postupem času získává na významu, jak i ukazuje tabulka 12 s údaji za rok 2009. Zbylé čtyři uvedené subjekty jsou pod zahraniční kontrolou.

4.3.7 Průmysl

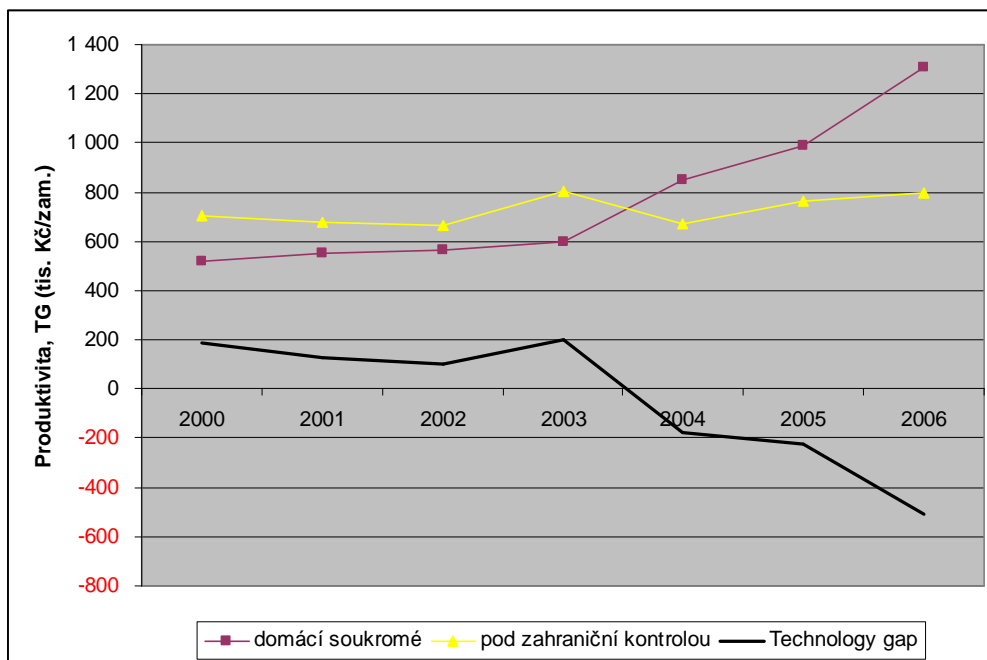
Průmysl hraje významnou roli z hlediska objemu PZI. V roce 2008 byl stav těchto přímých investic v průmyslu 987,2 mld. Kč (ČNB, 2010, s. 19), což představovalo přibližně 45 % z celkového objemu PZI, kde pak z údajů MPO (2000-2006) vyplývá, že v roce 2006 existovalo v průmyslu 964 PZK z celkových 2457 podniků (skupina 100+), tedy více jak 39 %. Z toho se dá usuzovat, že vliv PZK zde bude významný.

Průmysl lze obecně rozdělit do tří podsekcí:

- Těžba nerostných surovin
- Zpracovatelský průmysl
- Výroba a rozvod elektrické energie, plynu a vody

Zkoumaný soubor podniků zahrnuje subjekty se 100 a více zaměstnanci, data byla získána z ročních pravidelných publikací MPO z let 2000 až 2006. Bohužel i zde, vlivem změny ve

strukturu vykazovaných dat, nejsou k dispozici srovnatelné údaje předcházející tomuto období a stejný problém je v případě dat od roku 2007.



Obr. 23: Vývoj technologické mezery za podsektu těžba nerostných surovin (100+)

Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě MPO (2000-2006)

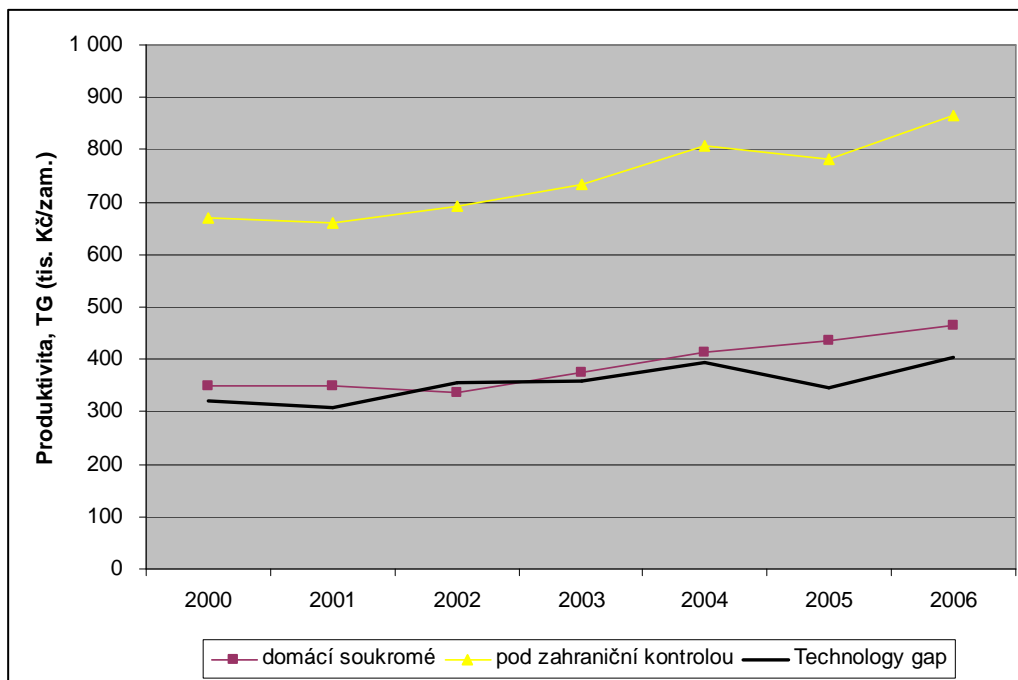
Těžba nerostných surovin zahrnuje relativně malý podíl domácích veřejných subjektů (100+), který se během let snižoval, klesl z 15 % na 8 %. Srovnání je tedy provedeno jen za podniky soukromé a PZK. Obr. 23 ukazuje, že v těžbě nerostných surovin došlo k výrazné změně, kdy mezi lety 2003 a 2004 produktivita domácích soukromých subjektů předstihla produktivitu PZK a od té doby domácí sektor svůj náskok dále zvyšuje. Technology gap zde vykazuje pokles a od roku 2004 i záporné hodnoty.

Tab. 13: Nejvýznamnější těžební podniky dle velikosti tržeb za rok 2009

	NÁZEV FIRMY	TRŽBY (MLD.)	REGION
1.	OKD, a.s.	35,4	Moravskoslezský
2.	Czech Coal, a.s.	11,2	Ústecký
3.	Severočeské doly a.s.	11,0	Ústecký
4.	Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s.	9,7	Karlovarský
5.	MND a.s.	2,8	Jihomoravský

Zdroj: CZECH TOP 100 (2011)

V tabulce 13 jsou uvedeny nejvýznamnější firmy z oblasti těžby nerostných surovin, z kterých pak společnosti Czech Coal, a.s. a MND a.s. jsou kontrolovány zahraničním kapitálem. Severočeské doly a.s. patří do kategorie veřejných podniků.



Obr. 24: Vývoj technologické mezery ve zpracovatelském průmyslu (100+)

Zdroj: vlastní výpočty a zpracování na základě MPO (2000-2006)

I **zpracovatelský průmysl** ve skupině podniků se 100 a více zaměstnanci zahrnuje v roce 2006 jen velmi malý počet subjektů z veřejného sektoru, pouze 0,6% podíl, které se v tomto roce účastnily pouze na 0,66 % tvorby ÚPH zpracovatelského průmyslu. Z obrázku 24 je čitelný rostoucí trend křivky TG, technologická mezera se ve sledovaném období postupně, s malými výkyvy, zvětšovala, avšak tento růst nebyl tak výrazný jako třeba v jiných odvětvích. V roce 2006 byla velikost TG vyšší o 25,5 % oproti roku 2000. Je však na druhou stranu nezbytné dodat, že PZK se podílejí více jak 66,3 % na celkové tvorbě ÚPH zpracovatelského průmyslu, a mají tedy významné postavení, což je patrné i z technologického náskoku.

V tabulce 14 náleží pouze ČEPRO, a.s. do domácího sektoru, ostatní čtyři subjekty jsou pod zahraniční kontrolou. Zároveň je potřeba zdůraznit, že těchto pět firem patřilo v roce 2009 mezi TOP 9 podniků z hlediska výše tržeb za celé národní hospodářství.

Tab. 14: Nejvýznamnější podniky zprac. průmyslu dle velikosti tržeb za rok 2009

	NÁZEV FIRMY	TRŽBY (MLD.)	REGION
1.	ŠKODA AUTO a.s.	187,9	Středočeský
2.	FOXCONN CZ s.r.o.	84,2	Pardubický
3.	UNIPETROL, a.s.	67,4	Praha
4.	Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech,	51,8	Středočeský
5.	ČEPRO, a.s.	44,2	Praha

Zdroj: CZECH TOP 100 (2011)

Výroba a rozvod elektrické energie, plynu a vody

Pro úplnost je potřeba dodat, jak vypadá situace ve třetí podsekci průmyslu. Zde hrají naopak podstatnou roli podniky z veřejného sektoru v čele se společností ČEZ, a. s. Veřejný sektor v roce 2006 vytvořil více jak 53 % z celkové ÚPH této podsektory, PZK a domácí soukromé subjekty se pak podělily o zbytek přibližně stejným dílem.

- Veřejný sektor vykázal za rok průměrnou produktivitu práce 4316 tis. Kč na zaměstnance, PZK 2002 tis. Kč na zaměstnance a domácí soukromé podniky 1650 tis. Kč na zaměstnance
- Náskok veřejného sektoru v produktivitě práce neustále rostl.

Tab. 15: Výroba a rozvod el. energie, plynu a vody- nejvýznamnější podniky dle velikosti tržeb za rok 2009

	NÁZEV FIRMY	TRŽBY (MLD.)	REGION
1.	ČEZ, a. s.	196,4	Praha
2.	RWE Transgas, a.s.	102,2	Praha
3.	Pražská energetika, a.s.	20,7	Praha
4.	Veolia Voda Česká republika, a.s.	14,5	Praha
5.	ČEPS, a.s.	14,1	Praha

Zdroj: CZECH TOP 100 (2011)

RWE Transgas, a.s. a Veolia Voda Česká republika, a.s. spadají pod kontrolu zahraničních subjektů. Společnost Pražská energetika, a.s. je vlastněna domácím soukromým sektorem.

Údaje za celý průmysl

Při pohledu na celý průmysl je jasně znatelný vliv podsekce elektrické energie, neboť z hlediska průměrné produktivity práce zde dominuje veřejný sektor, kde náskok tohoto sektoru během sledovaného období neustále narůstal.

4.3.8 Shrnutí

Při hodnocení výkonnosti zahraničního a domácího sektoru na úrovni nefinančních podniků analýza ukázala, že v souboru podniků se 100 a více zaměstnanci, dle předpokladu, převyšuje produktivita práce zahraničního sektoru produktivitu práce domácích podniků, veřejných i soukromých. Pro zjištění, zda dochází ze strany tuzemských subjektů k „dohánění“ a stírání technologické mezery byla zkoumána data za období mezi lety 2000 až 2006. Z průběhu zjištěné křivky zachycující vývoj technologické mezery (technology gap) se jasně ukázalo, že **rozdíl v efektivitě využívání pracovních vstupů mezi sektory narůstá a vykazuje tedy známky tzv. duální ekonomiky**. Zvětšování technologické mezery by mohlo zároveň značit, že pozitivní vliv PZK na tuzemské subjekty, v podobě nepřímého technologického transferu, není významný.

Další bod analýzy měl za úkol porovnat, jak vypadá situace z hlediska technologické úrovně v jednotlivých částech národního hospodářství. Ze zkoumání shromážděných dat vyplynuly následující zjištění:

- V sekci obchodu došlo mezi lety 2000 až 2005 ke snížení technologické mezery mezi PZK a tuzemskými subjekty, tento příznivý vývoj byl „tlačen“ hlavně oddílem obchodu s motorovými vozidly.
- Mezi domácími a zahraničními podniky v dopravě naopak došlo mezi lety 2000 až 2005 k výraznému nárůstu technologické mezery. Zatímco v roce 2000 byla produktivita PZK vyšší o 171 %, v roce 2005 pak už o 258 %.
- Spoje vykazaly obrovské zvětšení technology gap, kdy produktivita domácích podniků prakticky stagnovala a produktivita PZK strmě rostla.

- V tržních službách jako celku došlo sice v období 2000 až 2007 k nárůstu technologické mezery, avšak například výzkum a vývoj, náležící také do této sekce, zaznamenal pokles technology gap o více než 30 %.
- Ve stavebnictví docházelo mezi lety 2000 až 2006 k mírnému přibližování úrovně výkonnosti domácích podniků k úrovni výkonnosti PZK.
- V českém průmyslu jako celku dominuje domácí veřejný sektor s nejvyšší produktivitou a tento vývoj je ještě výraznější v podsektoru výroba a rozvod elektrické energie. Ve zpracovatelském průmyslu došlo mírnému nárůstu technologické mezery (o 25,5 %).

5. Závěr

Předložená diplomová práce má za cíl zhodnotit postavení podniků pod zahraniční kontrolou v České republice, zachytit jak se toto postavení v průběhu času mění a také vysledovat, jestli právě přítomnost podniků vlastněných zahraničním kapitálem může znamenat pro českou ekonomiku nějaký přínos.

Do analýzy jsou zahrnuty podnikatelské subjekty působící na území ČR, které jsou z více jak 50 % ovládány netuzemskými vlastníky. Východiskem práce je předpoklad o větší schopnosti těchto zahraničních subjektů využít pracovních vstupů, ať už díky vyšší kapitálové vybavenosti, či sofistikovanější technologii.

Tento „náskok“ podniků pod zahraniční kontrolou se promítá do vyšší produktivity práce, která slouží jako měřítko předkládané analýzy. Právě rozdíl v úrovni produktivity práce mezi subjekty domácími a zahraničními a jeho vývoj může napovídat, zda přítomnost zahraničních firem kladně ovlivňuje domácí ekonomiku.

Na začátku práce byly formulovány následující hypotézy:

Hypotéza 1: Zastoupení podniků se zahraničními vlastníky v české ekonomice se neustále zvětšuje na úkor podniků domácích.

Hypotéza 2: Rozdíl v produktivitě práce mezi domácími a zahraničními podniky vykazuje rostoucí trend.

Zastoupení podniků pod zahraniční kontrolou, jak bylo dokázáno v aplikační části práce, v české ekonomice roste. Počet zahraničních subjektů se zvyšuje, a to zejména na úkor soukromých domácích podniků, které ztrácejí své pozice. Tento proces s sebou zároveň přináší změnu ve struktuře zaměstnanosti podle sektorů. Na zkoumaném souboru podniků se 100 a více zaměstnanci se ukázalo, že celkový počet zaměstnanců během času výrazně nekolísá, avšak docházelo k „přelivu“ pracovníků z domácího do zahraničního sektoru, který byl z větší části vstřebán nově vznikajícími zahraničními subjekty a v menší pak

rostoucí velikostí těchto subjektů. **Hypotéza 1 tedy byla potvrzena.**

Dle předpokladu, podniky pod zahraniční kontrolou vykazovaly ve většině sledovaných odvětví vyšší produktivitu práce. Zároveň z šetření vyplynulo, že při pohledu na národní hospodářství jako na celek dochází k nárůstu technologické mezery, kde v souboru nefinančních podniků se 100 a více zaměstnanci domácí podniky dosahovaly menšího růstu v úrovni produktivity oproti podnikům zahraničním. Avšak při detailnějším pohledu na jednotlivé sekce hospodářství a na některá vybraná odvětví se ukázalo, že situace není tak jednoznačná. Existují odvětví, kde dochází k velkému nárůstu technologické mezery, jako např. doprava či spoje, ale zároveň v některých odvětvích rozdíl v produktivitě nenarůstá a někde se dokonce snižuje, jako např. ve stavebnictví nebo v sekci obchodu.

Hypotéza 2 tedy, tak jak byla formulována, nemůže být potvrzena.

Na začátku práce byla také položena doplňující otázka:

Je vstup zahraničních firem do jednotlivých odvětví české ekonomiky faktorem, který pozitivně ovlivňuje výkon těchto odvětví jako celku?

Pro zodpovězení lze vyjít z výsledků šetření ohledně stanovených hypotéz. Zahraniční podniky přicházející do české ekonomiky ve většině případů vykazují vyšší produktivitu oproti domácím firmám, což právě také často bývá samotným motivem ke vstupu na tuzemský trh. Díky větší produktivitě těchto přicházejících subjektů roste celková agregovaná produktivita jednotlivých odvětví. I když podíl na celkovém počtu firem nemusí být velký, podíl na celkové přidané hodnotě v odvětví je u této kategorie, díky vyšší produktivitě, procentuelně významnější. **To značí, že na položenou otázku lze odpovědět kladně.**

Seznam citací

AITKEN, B.; HARRISON, A. 1994. *Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment?* February 1994. 42 s. „Working paper“, no. 1248. The World Bank, Trade Policy Division. Dostupný také ve formátu PDF z WWW: <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1994/02/01/000009265_3961005195613/Rendered/PDF/multi_page.pdf>

BUSINESSINFO. 2006. *Překážky pro vstup na zahraniční trh* [online]. Praha: BusinessInfo, 2006 [cit. 2011-02-25]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/prekazky-pro-vstup-na-zahranicni-trh/1001370/38403/>>

BUSINESSINFO. 2009. *Přímé zahraniční investice* [online]. Praha: BusinessInfo, 2009 [cit. 2011-01-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/podpora-investic/prime-zahranicni-investice/1000497/55083/>>

BUSINESSINFO. 2010. *Hospodářská soutěž* [online]. Praha: BusinessInfo, 2010 [cit. 2011-02-27]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/hospodarska-soutez-opu/1000818/47329/>>

CZECH TOP 100. 2011. *100 nejvýznamnějších firem ČR 2009* [online]. Praha : CZECH TOP 100, 2011-01-27 [cit. 2011-03-25]. Dostupný z <<http://www.ct100.cz/cz/100-nejvyznamnejsich-firem-cr/vysledky-2009>>

ČERMÁK, P. 2009. *Z Česka odtékají i kvůli krizi desítky miliard korun.* [online]. Peníze, 2009 [cit. 2011-03-19]. Dostupný z WWW: <<http://www.penize.cz/ekonomika/52020-z-ceska-odtekaji-i-kvuli-krizi-desitky-miliard-korun>>

ČESKÁ KAPITÁLOVÁ INFORMAČNÍ AGENTURA. 2006. *České firmy letos na dividendách vyplatí 85 miliard korun* [online]. Praha: ČEKIA, říjen 2006 [cit. 2011-03-23]. Dostupný z WWW: <<http://www.cekia.cz/cz/archiv-tiskovych-zprav/96-ty061003>>

Česko. Zákon č. 513/1991 Sb. ze dne 5. listopadu 1991, Obchodní zákoník. Dostupný z WWW: <<http://www.podnikatel.cz/zakony/zakon-c-513-1991-sb-obchodni-zakonik/cele-zneni/>>

ČNB. 2010. *Přímé zahraniční investice 2008* [online]. Praha: Česká národní banka, 2010 [cit. 2010-12-29]. 56 s. (PDF). Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2008_CZ.pdf>

ČSÚ. 1998. *Číselník institucionálních sektorů a subsektorů* [online]. Praha: Český statistický úřad, 1998- [cit. 2011-04-23]. Dostupný z WWW: <<http://apl.czso.cz/iSMS/cisdet.jsp?kodcis=5565>>

ČSÚ. 2006a. *Důchodová a finanční situace jednotlivých sektorů ekonomiky ČR (1995 až 2003)* [online]. Praha: Český statistický úřad, aktualiz. 2006-10-28 [cit. 2011-03-30]. s. 3-6. Dostupný z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/2004edicniplan.nsf/t/34002C23CA/\\$File/15190401.pdf](http://www.czso.cz/csu/2004edicniplan.nsf/t/34002C23CA/$File/15190401.pdf)>

ČSÚ. 2006b. *Základní ukazatele nefinančních podniků a domácností za 1. až 4. čtvrtletí 2005* [online]. Praha: Český statistický úřad, aktualiz. 2006-10-26 [cit. 2011-03-24]. Dostupný z WWW: <http://www.czso.cz/csu/2005edicniplan.nsf/publ/5106-05-za_1__az_4__ctvrtleti_2005>

ČSÚ. 2007a. *Ekonomické výsledky v dopravě a spojích v letech 2000 až 2005* [online]. Praha: Český statistický úřad, aktualiz. 2007-05-17 [cit. 2011-04-01]. Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/p/9302-07>>

ČSÚ. 2007b. *Ekonomické výsledky v obchodě, ubytování a stravování v letech 2000 až 2005* [online]. Praha: Český statistický úřad, aktualiz. 2007-05-13 [cit. 2011-04-01]. Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/p/9107-07>>

ČSÚ. 2007c. *Ekonomické výsledky v tržních službách v letech 2000 až 2005* [online]. Praha: Český statistický úřad, aktualiz. 2007-05-10 [cit. 2011-04-03]. Dostupný z WWW: <http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/publ/9004-07-v_letech_2000_az_2005>

ČSÚ. 2007d. *Základní ukazatele nefinančních podniků za 4. čtvrtletí 2006* [online]. Praha: Český statistický úřad, aktualiz. 2007-04-19 [cit. 2011-03-24]. Dostupný z WWW: <http://www.czso.cz/csu/2006edicniplan.nsf/publ/5106-06-za_4__ctvrtleti_2006>

ČSÚ. 2008a. *Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE)* [online]. Praha: Český statistický úřad, leden 2008 [cit. 2011-03-23]. 394 s. (PDF). Dostupný z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/FA003936CC/\\$File/021608.pdf](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/FA003936CC/$File/021608.pdf)>

ČSÚ. 2008b. *Základní ukazatele nefinančních podniků za 4. čtvrtletí 2007* [online]. Praha: Český statistický úřad, 2008-04-30 [cit. 2011-03-30]. Tab.1.1 Počet aktivních subjektů. Dostupný z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/t/3A004387FE/\\$File/510607q4101.pdf](http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/t/3A004387FE/$File/510607q4101.pdf)>

ČSÚ. 2009. *Ekonomické výsledky v tržních službách v letech 2002 až 2007* [online]. Praha: Český statistický úřad, aktualiz. 2009-10-09 [cit. 2011-04-03]. Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/p/9004-09>>

ČSÚ. 2010a. *Mobilní telefonní síť* [online]. Praha: Český statistický úřad, aktualiz. 2010-02-25 [cit. 2011-04-01]. Dostupný z WWW: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/mobilni_telefonni_sit>

ČSÚ. 2010b. *Statistická ročenka České republiky 2010* [online]. Praha: Český statistický úřad, 2010 [cit. 2011-04-23]. 12. Organizační struktura národního hospodářství. Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/publ/0001-10->>

DJANKOV, S.; HOEKMAN, B. 1999. *Foreign Investment and Produktivity Growth in Czech Enterprises*. May 1999. 24 s. „Working paper“, no. 2115. The World Bank. Dostupný také ve formátu PDF z WWW: <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/WDSP/IB/1999/09/14/000094946_99060201584594/Rendered/PDF/multi_page.pdf>

HALLWARD-DRIEMEIER, M. 2001. *Openness, Firms, and Competition* [online]. June 2001 [cit. 2011-01-02]. The World Bank. Dostupný také ve formátu PDF z WWW: <http://siteresources.worldbank.org/DEC/600659-1109953265771/20382793/2868_Openness,_Firms_and_Competition.pdf>

JAROLÍM, M. 2000. Zahraniční investice a produktivita firem. *Finance a úvěr* [online]. 2000, roč. 50, č. 9 [cit. 2010-12-31], s. 478-487. Dostupný z WWW: <http://journal.fsv.cuni.cz/storage/610_200009mj.pdf>

JEŘÁBKOVÁ, Zdenka. 2008. *Přímé zahraniční investice – vybrané přínosy a náklady pro českou ekonomiku* [online]. Praha: Český statistický úřad, 2008 [cit. 2011-03-19]. 9 s. (doc). Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/ckta120208.doc>>

MPO. 2000-2006. *Analýza vývoje ekonomiky ČR a odvětví v působnosti MPO za rok 2000 – 2006* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2000 – 2006 [cit. 2011-04-03]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/archiv.html>>

Registr ekonomických subjektů [online]. 2011. Praha: Český statistický úřad, aktualiz. 2011-03-31 [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://registry.czso.cz/irsw/>>

SAMUELSON, Paul A.; NORDHAUS, William D. 1995. *Ekonomie*. Přel. Michal Mejstřík a kol. 2. vyd. Praha: Nakladatelství Svoboda, 1995. 1011 s. ISBN 80-205-0494-X

SKÁLA, M. 2010. *Problémy současné firmy*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2010. 129 s. ISBN 978-80-7372-643-0.

SOUKUPOVÁ, J. et al. 1999. *Mikroekonomie*. 2. vyd. Praha: Management Press, 1999. 548 s. ISBN 80-7261-005-8.

ŠIMANOVÁ, Jana. 2010. *Hodnocení dopadu přímých zahraničních investic s příslibem investičních pobídek na regionální rozvoj České republiky*. [Disertační práce]. Liberec: Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta, 2010. 149 s.

ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE. 2009. *Přehled nejvyšších pokut uložených ÚOHS za porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže s následným vývojem jednotlivých kauz* [online]. Brno: ÚOHS, 2009 [cit. 2011-02-27]. Dostupný z WWW: <<http://www.compet.cz/informacni-centrum/statistiky/prehled-nejvyssich-pokut-hs/>>

VARIAN, Hal R. 1999. *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. 5th ed. New York: W. W. Norton & Company, 1999. 662 s. ISBN 0-393-97370-0.

VLKOVÁ, Jiřina; MIXL, Lubomír. 2005. *Strukturální analýza účetní přidané hodnoty nefinančních podniků pod zahraniční kontrolou a podniků domácích v období let 2000 až 2004* [online]. Praha: Český statistický úřad, 2005-10-18 [cit. 2011-03-24]. Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/ckta051018.doc>>

Bibliografie

BLOMSTRÖM, M.; KOKKO, A. *How Foreign Investment Affects Host Countries*. March 1997. 44 s. „Working Paper“, no. 1745. The World Bank, International Trade Division. Dostupný také ve formátu PDF z WWW: <<http://www.fetp.edu.vn/shortcourse/0203/Trade03/Readings/The%20impact%20of%20foreign%20investment%20on%20host%20countries.pdf>>

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, M. *International Economics: Theory and Policy*. 8th ed. Boston: Paerson Addison Wesley, 2009. 737s. ISBN 978-0-321-49304-0.

MACH, M. Makroekonomie pro magisterské (inženýrské) studium. Díl 2. Část 1. a 2. 3. vyd. Slaný: Melandrium, 2001. 367 s. ISBN 80-86175-18-9.

ŽIŽKA, M. *Ekonomika a řízení podniku*. 2. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2006. 166 s. ISBN 80-7372-115-5.